VIII. ÉVFOLYAM 12. SZÁM 2003. DECEMBER
Ára: 548 Ft

internet kalauz



AKTUÁLIS • FILM • JÁTÉK • KAPCSOLÓDÁS • MÉDIA • ONLINE ÜZLET • RANDEVÚ • SZTÁR •

Behálózva: Vágó István

Kis éji zene

StarLight
Hogyan működik egy globális virtuális cég?

E-mail marketing
Szoftverek kiválasztása

Pletyka

PRÍM





A kormányzati Neumann-év keretében zajló IT-modellek konferenciasorozat részeként Magyarság az információs társadalomban címmel november közepén kétnapos rendezvényt tartottak Nagyváradon.



Ha már semmi más lehetőségünk nincs a világháló széles sávú elérésére, fohászkodjunk az égiekhez segítségért.

Az Internet Kalauz
12. számának tartalma

aktuális







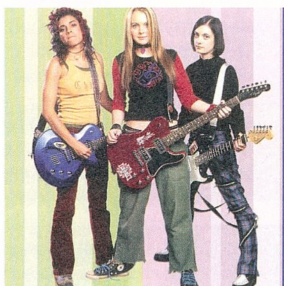
szabadidő

45.

„Amikor beérek az irodámba, előbb bekapcsolom a számítógépet, csak utána veszem le a kabátom."









Alapítva: 1996

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ:
Vértes János Andor

KIADJA:
Prím Kft.
1118 Budapest, Ugron Gábor u. 35.
Telefon: (36-1)248-3230
E-mail: ikalauz@prim.hu
URL: http://prim.hu, http://www.prim.hu/ikalauz

FELELŐS KIADÓ:
Szabó Hédy (hszabo@prim.hu)

OLVASÓSZERKESZTŐ:
Fábián Gábor (gfabian@prim.hu)

GRAFIKAI TERV:
Láng László (llang@prim.hu)

TÖRDELŐSZERKESZTŐ:
Henger Attila (ahenger@prim.hu)

Ára: 548 Ft
Előfizetési díj egy évre: 5472 Ft

Megrendelhető a Kiadónál, e-mailben (ekiss@prim.hu), levélben vagy faxon, továbbá a prim.hu weboldalról kiindulva a megrendelőlap kitöltésével, valamint a Magyar Posta Rt. ÜLK ügyfélszolgálati irodáiban és vidéken a postahivatalokban.

Hirdetéstarifák: megtalálható a prim.hu legalsó soráról elindulva.

Hirdetésfelvétel: a Kiadóban

Hirdetési vezető:
Henger Ágnes
Tel.: 06-20-9343-077, 06-30-9840-221
henger@prim.hu

Nyomdai előkészítés: Artur Repro Stúdió

Nyomás:
Veszprémi Nyomda Rt.
8200 Veszprém, Őrház utca 38.
Tel.: 06-88-591-630

Terjeszti: LAPKER Rt., Magyar Posta Rt. ÜLK

HU ISSN 1219-9001



A Prím a Magyar Terjesztés-Ellenőrző Szövetség tagja, az Internet Kalauz példányszámát a MATESZ auditálja.
A magazint rendszeresen szemlézi az
»OBSERVER«
Budapest Médiafigyelő Kft.



Készült az Informatikai és Hírközlési Minisztérium támogatásával.

Internetes ügyintézés 2003-ban

Olvasom a Hírközlési Felügyelet weboldalán, hogy immár e-mailben is küldhetek nekik panaszos levelet. Derék, bár bevallom, meg sem fordult a fejemben, hogy csaknem egy évtizeddel az internet magyarországi térhódításának kezdete után más formában akarjak levelezni épp a HÍF-fel. Sőt levelezni sem akarnék vele, de mivel jogi szakértők szerint a HÍF őrködik egyebek mellett a 2001. évi CVIII-as törvény felett is, úgy gondolom, érdemes megnézni, miképp reagál egy spammel kapcsolatos panaszra, hogyan lehet szankcionálni azt, ha valaki törvényt sért, és hogyan lehet a törvénysértés akár milliónyi sértettjét törvényes védelemben részesíteni.

Gondosan kiválasztottam tehát a HÍF lakóhelyem szerint illetékes ügyfélszolgálati irodáját, és elküldtem néhány kéretlen reklámlevelet a napi termésből. Idéztem a megfelelő paragrafust, és kértem intézkedésüket. Gondoltam, másnap megint küldök néhányat az újakból, és ezt így folytatom rendületlenül...

És ne higgyék, hogy nem kaptam választ!

Az első levelet követő tizennegyedik napon (tehát dicséretes módon ki sem várva az államigazgatásban annyira szentnek tekintett 30 napot, amit további 30-cal meg lehet hosszabbítani) máris jött a válasz, szó szerint a következő:

„Tisztelt Vértes János!

A Hírközlési Felügyelethez a kéretlen reklámüzenetekkel kapcsolatban benyújtott panasza ügyében határozatot hozunk.

Az államigazgatási eljárás általános szabályairól szóló 1957. évi IV. törvény 43. §-a értelmében a határozatnak kötelező tartalmi eleme az ügyfél lakóhelye.

Kérem, a határozathozatal érdekében szíveskedjék lakóhelyének címét »postafordultával« közölni."

Hát persze! Ráadásul én vagyok a hibás: ha figyelmesen elolvastam volna az e-mail panasz lehetőségét bejelentő közlemény folytatását egy másik weboldalon, akkor megtalálhattam volna a figyelmeztető sorokat:

„Adja meg a **lakcímét,** mert annak megállapítása, hogy a hivatal melyik irodája illetékes, az Ön lakcíme alapján történik. A lakcím a vizsgálat lefolytatásához is szükséges, ha helyszíni vizsgálatra kerül sor, illetve a szolgáltató lakcím szerint illetékes részlegét kell felkeresnünk az Ön panaszával, továbbá azért, mert hatóságunk az államigazgatási eljárás általános szabályairól szóló többször módosított 1957. évi IV. törvény alapján bonyolítja le eljárásait. E szerint panasza kivizsgálásának eredményét ügyintézőnk levélben közli Önnel."



Vagyis hiába választottam ki a lakóhelyemnek megfelelő iroda e-mail címét a panasz beadásakor, ha nem adtam meg a lakcímemet! Hiába van szó olyan panaszról, amelyben nem a lakcímem, hanem az e-mail címem a főszereplő (mert arra érkezik budapesti munkahelyemen és budaörsi lakásomon is a kéretlen levélreklám), hiába korszerűsödik a hivatal, és fogad el e-mailben is panaszt (majdnem azt írtam: reklámot), az elektronikus levelet feltehetőleg kinyomtatják, és úgy kerül a területileg illetékes ügyintézők asztalára. Ők egy 1957-es (na jó, többszörösen módosított) törvény alapján lefolytatják az eljárást, és a törvényben megszabott határidőn belül határozatot hoznak, arról pedig értesítenek engem. Hogy menet közben esetleg írtam 40 újabb e-mailt az elsőhöz kapcsolódva? Semmi gond, majd azok is bekerülnek a gépezetbe, és szép sorjában megkapom az ajánlott leveleket a lakcímemre.

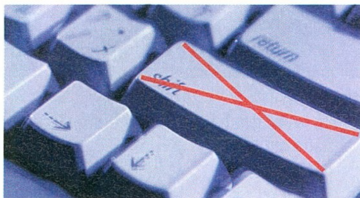
E-mail be, úgy 30-60 nap múlva ajánlott levél ki. Onnantól pedig folyamatos is lehet a dolog: ha mindennap írtam, akár naponta csöngethet a postás...

És ez nem periférikus jelenség – ez az intézmény az informatikához legközelebb álló hivatalunk!

VÉRTES JÁNOS

A 007-ES WEBÜGYNÖK JELENTI: NE MERD MEGNYOMNI A SHIFT GOMBOT!

Ezúton is szeretnénk mély együttérzésünkről biztosítani a SunnCommot, melynek piaci értéke 10 millió dollárt esett egy gonosz doktorandusz hallgató, *John Halderman* miatt. A SunnComm igyekvő programfejlesztő cég: kemény munkával sok-sok idő alatt kifejlesztett egy titkosítószoftvert, a MediaMaxot, amely meggátolja, azaz meggátolná a CD-k aljas másolását, törvénytelen „empéhármasítását" és ingyenes terjesztését. A másolásvédelmi program a BMG (**www.bmg.com**) szeptember végén kiadott *Anthony Hamilton*-CD-jével debütált. Ám ekkor John Halderman, ez az elvetemült fickó, aki lelkiismeretlenül visszaélt félelmetes programozói tudásával, feltörte a programot, áttörte a védelmet, semmivé tette egy szoftvercég álmát, gáncsot vetett a BMG önvédelmi próbálkozásának... Szóval ez a John Halderman nyilvánosságra merte hozni website-ján, hogy mindanynyiszor, amikor a BMG CD-jét betesszük a PC-be, le lehet nyomni a Shift gombot, és akkor a másolásvédelmi program nem tud automatikusan elindulni. Úgy érezzük, a szórakoztatóipar és a szoftvergyártók ellen ilyen összehangolt és alattomos támadás még soha nem történt, s követeljük John Halderman azonnali kivégzését, és hogy minden PC billentyűzetéről



nyomban távolítsák el a Shift gombot. Addig is minden magára adó, törvénytisztelő polgár felhagy a Shift gomb nyomkodásával, mert azzal súlyosan megsérti a szerzői jogokat.

Szendi Gábor



KARÁCSONYI KÉPESLAP WESTEL-MMS-SEL

A Westel 2003. december 6-ától lehetővé teszi, hogy ügyfelei fényképek küldésére alkalmas telefonnal üzenetüket hagyományos képeslapként küldjék el belföldi postai címre, így a karácsonyi üdvözletek akár a családi fotóval együtt mobiltelefonról is „feladhatók". Az új szolgáltatás segítségével az országban bárkinek küldhető MMS, elég a képet, szöveget tartalmazó küldeményt a szöveges részben meghatározott módon megcímezni (a szövegmezőben: üzenet#címzett neve# irányítószám#város#utca, tér,krt# házszám#emelet# ajtó#), és továbbítani a szolgáltatás 06-30-8000-667-es központi számára.

A beérkezett üzenetet a Fotex képeslapként kinyomtatja, majd saját logisztikai rendszerének segítségével a feladó által meghatározott postai címre továbbítja. Egy MMS-képeslaphoz egyszerre egy címzett adható meg, és a szolgáltatás díja üzenetenként minden díjcsomagban bruttó 400 forint. Az MMS-képeslapszolgáltatást nem szükséges külön igényelni, használatához elegendő a megfelelő készülékbeállítás és az MMS-szolgáltatás aktiválása. Küldéskor – csakúgy,



mint bármilyen digitális vagy normál fotó esetében – a kép tartalmáért a készítő vállal felelősséget. A Westel reményei szerint a szolgáltatás társadalmi fogadtatása – különös tekintettel a közelgő ünnepekre – kedvező lesz.

INTERNETEZZÜNK VAGY KAMERÁZZUNK PDA-NKKAL?

A kéziszámítógép-gyártók mára bebizonyították, hogy a kis méret és a mobilitás nem szab gátat a lehetőségeknek. A sokoldalúság egyre jelemzőbb ezen a területen.



A fejlesztések során gondolnak az internet és a multimédiás lehetőségek rajongóira is.

A Mitac Mio 558-as – hazánkban új – modellje például a beépített Bluetoothon és WLAN-on keresztül biztosít internetelérést. Bárhol legyünk is, GPRS-kártya, bluetoothos mobiltelefon vagy Wi-Fi kapcsolat segítségével csatlakozhatunk PDA-nkkal a világhálóhoz. Rendkívül praktikus megoldást jelent ez azok számára, akik folyamatos kapcsolatot szeretnének, de nem egy szobában vagy irodában töltik napjukat. A Mio 558-as típus könnyű (163 gramm), és attól sem kell tartanunk, hogy akkumulátora hamar lemerül, hiszen 16 napos készenléti és 10 órás használati időt bizto-

sít. Ami a teljesítményt illeti, 400 MHz-es Instel Xscale PXA 263 jelű processzora igen gyorssá teszi, és a jól ismert Microsoft Pocket PC 2003 operációs rendszer különösebb nehézség nélküli használatot garantál.

A beépített digitális kamerával és fényforrással is rendelkező PDA-k közül az első szintén Mitac-termék, a Mio 339-es. A 640x480 képpont felbontású kamera mozgó-, valamint állóképek felvételére egyaránt alkalmas, és bár



egy nagy felbontású digitális fényképezőgéppel nem tud versenyezni, a PDA-piacon egyedülálló. Igazi multimédiás géphez méltóan MP3-lejátszót, konzolt és fülhallgatót is tartalmaz. A kérdés csak az, hogy mit szeretnénk, böngészni, avagy felvételeket készíteni miniatürizált számítógépünkkel, mert ez a két funkció egyelőre még különböző gépek sajátja.

(www.mitacpda.hu)



A LITVÁN NŐK INTERNETEZNI TANULNAK

A Litvánia elmaradott vidékein élő nők számára az internethasználat elsajátítását elősegítő programot dolgoztak ki. A kezdeményezés három éven át több mint 800 nőnek és női szervezetnek fog segíteni az információs és kommunikációs technika (ICT) értékeinek megismerésében.

A terv keretében öt területi netközpontot állítanak fel, biztosítják a felszerelést, kifejlesztik az oktatási módszereket, és litván nyelvű ICT-kézikönyvet adnak ki. A weben elindítják a Női Információs Portált, amely többek között digitális könyvtárat, több mint 70 női civil szervezet adatbázisát, levelezőlistát és keresőt tartalmaz majd.

A Japán Nők Fejlesztési Alapja 275 ezer dollárral támogatja a tervet, amelyet a Társadalombiztosítási és Munkaügyi Minisztérium az UNDP-vel (ENSZ Fejlesztési Programja) közösen valósít meg.

Egy nemrégiben készült felmérés adatai szerint 5 litvánból 4 még sohasem használta az internetet, és a 15–74 évesek mindössze 3 százaléka keresi fel napi rendszerességgel. A legtöbb internethasználó a hat nagyvárosban él, és többsége férfi – ez teszi szükségessé, hogy a nők számára széles körű hozzáférést tegyenek lehetővé, így biztosítva, hogy a közösségek az egész ország területén ki tudják aknázni az ICT által kínált lehetőségeket.

(Forrás: www.oska.org.pl/english/news/lituanian.html)

Máthé E. Judit

A 007-ES WEBÜGYNÖK JELENTI: A SZERELEM MINDENT LEGYŐZ

Holt volt, hol nem volt, élt egyszer két hűséges szerelmes. Annyira szerelmesek voltak egymásba, hogy az ifjú már féltékenykedni is kezdett mátkájára. Élt akkoriban egy jó tündér, úgy hívták, hogy Lover-Spy.com, aki remek ötlettel sietett az ifjú segítségére: ha nem bízol szerelmedben, ellenőrizd a hűségét! Küldj egy angyali e-cardot szerelmesednek, és amikor letölti, hogy elolvassa, egy kis kémprogramocska települ a gépére. Az attól kezdve minden tevékenységét figyeli, és szorgalmasan értesít téged e-mailben, hogy mit gépelget szíved választottja, kinek küld, és kitől kap e-maileket, mit chatel a chatroomokban, milyen website-okat látogat, stb. Az egész csak pár dolcsidba kerül. Végül is, ha hűséges, mit árthatsz neki és ő neked? De akkor jöttek csúnya internetsecuritis bácsik meg személyiségi jogi aktivisták, és Lover-Spy tündért gonosznak kiáltották ki. Menekült szegény, mert börtönnel fenyegették, és nemcsak őt, de még a szegény ifjút is. Már hiába keresed az interneten, szegény tündér bánatában visszamondta még a domainnevét is. De egyet se búsulj, komám! Ha Lover-Spy tündérrel el is bántak, a jó ügy nem bukott el. Keresd meg a falu végén Spectorsoft.com-ot, neki is van ilyen programja, és szívesen segít rajtad, legyen a szerelmed Natasa vagy az FBI, neki mindegy. A távolból való telepítési lehetőség meg grátisz jár neked.

Szendi Gábor

Spector Pro 4.0 NEW VERSION



When you Absolutely need to know Everything they are doing Online.

MORE INFO BUY NOW

Automatically Records all of their:
• Emails
• Chats

Spector Pro automatically records everything your spouse, children and employees do online. Features include: Stealth email monitoring,

eBlaster 3.0 NEW VERSION Now with optional Remote Installation.



Automatically Sends a Copy of their Emails, Chats and Keystrokes.

MORE INFO BUY NOW

Receive Email Reports of their:
• Emails
• Chats

The ONLY software that captures their emails and IMMEDIATELY forwards them to you. eBlaster also captures both sides of chat

A spam (III.)

Magyar törvény, magyar mentalitás

Az előző két Internet Kalauz egy-egy cikkében a kéretlen levelek természetrajzát vázoltuk fel. Úgy gondoltuk, hogy szakértőnk kétrészes cikkét kiegészítjük egy harmadikkal (esetleg továbbiakkal), amelyben megvizsgáljuk, hogy mit tesz a spamtörvény feletti őrködéssel megbízott Hírközlési Felügyelet, ha panaszt emelünk... Mint a vezércikkből is kitűnik, mindenekelőtt megkérdezi a panaszos lakóhelyét. Ezen túl: semmit. Legalábbis lapzártáig, amely esetünkben december 1-je. Az első panaszos levelünk (e-mailünk) kelte november 5-e. Végül is a 30 napos ügyintézésbe beleférünk, úgyhogy egyelőre nézzük, mit tettünk mi, azután az esetleges állásfoglalásra, válaszra majd visszatérünk.

VÉRTES JÁNOS

A 14. paragrafus

2001 decemberében az országgyűlés elfogadta a CVIII-as törvényt „az elektronikus kereskedelmi szolgáltatások, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről". 14. paragrafusa „az információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával küldött reklámokra vonatkozó különös szabályok"-at tartalmazza. Így szól:

„14. § (1.) Az információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával küldött reklámnak világosan és egyértelműen azonosíthatónak kell lennie, amint az hozzáférhetővé válik az igénybe vevő számára. Kizárólag az igénybe vevő egyértelmű, előzetes hozzájárulásával küldhető elektronikus úton, levelezés során reklám.

(2.) Az információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával küldött reklámhoz kapcsolódóan tájékoztatni kell a címzettet arról az elektronikus levelezési címről és egyéb elérhetőségről, ahol a reklámok információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával történő küldésének megtiltása iránti igényét bejelentheti.

(3.) A reklámozó, a reklámszolgáltató és a reklám közzétevője köteles nyilvántartást vezetni azokról, akik részükre írásban bejelentették, hogy kívánnak információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával reklámot kapni. A nyilvántartás harmadik fél számára kizárólag az igénybe vevő előzetes hozzájárulásával adható át.

(4.) A reklámozó, a reklámszolgáltató és a reklám közzétevője nem küldhet információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával reklámot azoknak, akik a (3.) bekezdésben meghatározott nyilvántartásban nem szerepelnek. A küldés tilalma a reklámozó, a reklámszolgáltató, illetve a reklám közzétevője által küldendő összes reklámra vonatkozik."

Az első bekezdésből megismételnénk egy mondatot: „Kizárólag az igénybe vevő egyértelmű, előzetes hozzájárulásával küldhető elektronikus úton, levelezés során reklám."

Mit ér egy ilyen törvény?

Sokáig magunk is úgy vélekedtünk, hogy nem sokat, hiszen az nem tartalmaz szankciókat azokkal szemben, aki megsértik, és szinte mindenki tapasztalhatja, hogy hányan veszik



semmibe nap mint nap. Vannak, akik ugyan ügyelnek a törvényesség látszatára, ezért kéretlen levelükbe beleírják, hogy a törvény szellemében járnak el, de azt ettől a mondattól függetlenül megsértik, hiszen nem rendelkeznek előzetes hozzájárulásunkkal, mégis küldik reklámlevelüket. A fogadó pedig vagy ír egy ellenlevelet („kérem, vegyenek le a listájukról"), vagy ezt már óvatosságból sem teszi meg (sokan a válaszírók e-mail címeit egy másik adatbázisban gyűjtik, mivel azok biztosan létező, jó címek!), inkább manuálisan vagy spamszűrőkkel felvértezve dobálja a szemétbe az ajánlatokat.

Ehhez kapcsolódóan az idei Internet Hungaryről közvetített tévéműsorban *dr. Ormós Zoltán,* az internet jogi kérdéseiben

járatos ügyvéd úgy nyilatkozott, hogy egy törvénysértésbe sem kell beletörődni, az említett törvény felett a Hírközlési Felügyelet hivatott őrködni, tegyünk hát panaszt a HÍF-nél, és ha sokan így teszünk, láthatunk majd csodát, apadni fog a spamáradat.

Indulnak a panaszok

Tanult kollégánk tanácsát megfogadva néhány illusztráció kíséretében ezt az e-mailt küldtük el a HÍF budapesti panaszirodájának:

„Tisztelt HÍF Ügyfélszolgálat!
Az Internet Kalauz és a Business Online magazin, valamint a Prím Online nevében a HÍF-hez fordulok azokkal a kéretlen levelekkel kapcsolatban, amelyek Magyarországról érkeznek kiadónk vagy munkatársaink levélládájába, és a sajtónyilvánosság elé tárom, hogy a HÍF mi módon szerez érvényt a 2001. december 24-én megjelent 2001. évi CVIII. törvény 14. paragrafusa 1-es bekezdésének, mely szerint: »Kizárólag az igénybe vevő egyértelmű, előzetes hozzájárulásával küldhető elektronikus úton, levelezés során reklám« (ld.: www.complex.hu/kzldat/t0100108.htm/mun_4.htm). Ez a mondat egyértelműen utal arra, hogy az e-mail alkalmatlan eszköz előzetes hozzájárulás kérésére is, és sajnos ezzel a trükkel keres fel naponta 4-5 cég, hogy csak a magyar termést említsem, de trükk nélkül is jönnek szép számmal a reklámlevelek (ld. a mellékletet).
Ami a mellékletet illeti, az csak egy gyors mintavétel levélládám tetejéről, de mostantól folyamatosan továbbítom Önöknek a hasonlókat.
Kérem, szíveskedjenek tájékoztatni, hogy a mellékletekben küldött levelek ügyében milyen intézkedés történt, ugyanis egyik esetben sem adtam előzetes hozzájárulásomat levélládám terheléséhez. Ha nem a HÍF budapesti irodája az illetékes, kérem, tájékoztassanak, hogy ki, és kérem, továbbítsák levelem. Ugyancsak érdekelne, hogy általában mit tesz a HÍF a hivatkozott törvény betartatása érdekében, és van-e mód nemzetközi fellépésre (természetesen kinyomozható feladójú spamek esetében).
Üdvözlettel:
Vértes János"

Az első levelet követték mások, amelyek lényegében a mellékletben tartalmaztak újdonságot. Hogy ne terheljem túl a panaszirodát, átlagosan napi három, kinyomozható című magyar kéretlen levéllel gyarapítottam a „panaszdossziét".

Jellemző félreértések

Mint említettem, a vizsgálat „tárgyára" vonatkozóan lapzártáig nem történt semmi érdemleges (csak a lakcímkérdés, ld. a vezércikket), így nem tudjuk, hogy a HÍF miképp őrködik a törvény felett. Mivel azonban minden panaszlevelet elküldtem (cc-zve) azoknak a feladóknak is, akiknek kéretlen levelét mellékeltem, tőlük érkezett néhány megírásra kívánkozó reakció. Például:

„Megnéztem azokat a leveleket, amelyeket eddig Ön kapott. A miénk talán annyiban különbözik, hogy nincs benne kép, illusztráció, valamint nem nagy terjedelmű, pl. nem 60 kB, hanem 3 kB."

Tény, hogy bosszantóbb a terjedelmes spam, mint a pici, de a törvényben nincs méretkorlát. Szó, ami szó, lehetne mondjuk 3 kB-ig megengedett a dolog, 10 kB-ig szabálysértés, 20 kB-ig vétség, a fölött bűntett...

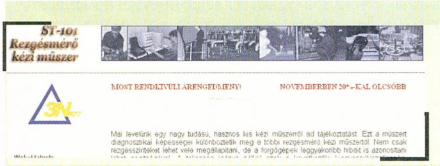
„Amit én igazán dühítőnek tartok ebben a dologban, az az, hogy majd rajtunk, »tisztességes spamelőkön« veri el a port az igazságszolgáltatás, hiszen mindazokat, akik azzal a céllal küldik reklám- vagy tájékoztató anyagaikat, hogy elérhetők legyenek, azokat »el is érik«. A dolog pikantériája, ha pl. egy közhasznú alapítvány próbál meg – esetleg a társadalom számára kifejezettem hasznos – tevékenységéhez pártfogókat szerezni ilyen módon. Vajon egy drogmegelőzést hirdető és a drogozás vagy bűnözés ellen hatékonyan harcoló alapítvány milyen büntetést érdemel?"

Tény, hogy vannak elérhetetlen, megbüntethetetlen „spamelők", de ezen az alapon dühbe gurulhatna az is, aki símaszk nélkül hajt végre bankrablást, hogy miért őt kergetik, miért nem a símaszkosat... Az is igaz, hogy lehetne vitatni magát a törvényt is, ám érvényben van, így egyelőre mindenképpen be kell(ene) tartani. Az üzeneteket el lehet juttatni máshogy is, például az ingyenes levelezőrendszerek, listák leveleinek végére be lehet szúrni egy kétsoros reklámot, amelyből link vezet a mondandóhoz. Ez nem tilos, és egy közhasznú alapítvány el tudja érni, hogy nagyon nagy kedvezménnyel vagy ingyen reklámozhasson.

„Önnek tökéletesen igaza van. Lenne viszont Önhöz egy kérdésem: ez a »kéretlen« levél miben különbözik attól az újságtól (Metro, Tesco, Superinfo), amelyet Ön a valódi postaládájában talál? Vagy attól a reklámtól, hirdetéstől, amelyet a kedvenc újságjában (Ön kifizette ezeket az oldalakat is) vagy

amelyet a rádióban (közszolgálati is) és televízióban (közszolgálati is) lát és hall?
Nem különbözik attól a fel-le ugráló reklámképtől, amely kitakarja a szöveget az internetes újságokban (pl. Index). Nekik is írt levelet? Kérem, tegye meg! Legyen végre rend. Ha nem kérünk reklámot, ne is lássunk, halljunk! Ja, igen... A mi levelünket nem kell elolvasnia. Ellentétben a rádió- és televízióreklámokkal."

A helyzet az, hogy bár a reklámok arányával kapcsolatban is létezik törvény, a „klasszikus" reklám abban különbözik a spamtől, hogy annál a hirdető költsége arányban áll az elért személyek számával. A spam esetében viszont az ezres, milliós tömegben kiküldött e-mail „csak" a hálózatok üzemeltetőinek, illetve a címzetteknek jelent pluszköltséget, a feladónak akkor is megéri sok millió címre elküldeni ugyanazt, ha csupán egy levél hoz eredményt.



Az újságok oldalait egyébként az olvasó nem fizeti ki, néhány villamosjegy árából még nem lehetne előállítani a lapot, a tartalom megjelenítéséhez kell a hirdetés is. De nem akarom védeni a klasszikus reklámot, csak arra vagyok kíváncsi, hogy lehet-e a spamtörvénynek érvényt szerezni.
Végezetül a leggyakoribb érvek:

„Az e-mail címét a Cégreferens Kft.-től vásároltuk."

Vagy:

„E-mail címe nyilvánosan hozzáférhető az interneten."

Nos, természetes, hogy egy újság, egy kiadó adatai nyilvánosak, de az idézett törvény a nyilvános adatra vonatkozóan sem tartalmaz semmilyen felmentést: előzetes engedélyt senkinek nem adtunk reklámlevelek küldésére. De ha adtunk volna is, ott a 3. pont: „A reklámozó, a reklámszolgáltató és a reklám közzétevője köteles nyilvántartást vezetni azokról, akik részükre írásban bejelentették, hogy kívánnak információs társadalommal összefüggő szolgáltatás felhasználásával reklámot kapni. A nyilvántartás harmadik fél számára kizárólag az igénybe vevő előzetes hozzájárulásával adható át."
Mindez persze csak egy szubjektív vélemény. Hogy miképp minősít a HÍF, azt előreláthatóan februárban adjuk közre. }

E-kereskedelem és interaktív szolgáltatások

Az NRC Piackutató Kft., valamint a TNS Gazdasági és Társadalmi Marketing Tanácsadó Kft. novemberi kutatása alkalmával az e-kereskedelem és az interaktív szolgáltatások témakörét vizsgálta a gyakori internetezők körében. Az eredmények szerint a magyarországi vásárlók közel egyharmada még mindig tart attól, hogy az internetes vásárlás során adminisztratív hibák történhetnek, vagy hogy olyan költségeket is felszámolhatnak nekik, amelyekről nem tájékoztatták őket előre.

PÁI ATTILA, NRC PIACKUTATÓ KFT.

{ A termékek sokszínű palettájáról az online vásárlás lehetőségét igénybe vevő felhasználók többsége könyvet vásárolt (52,3%). Mintegy 30%-uk rendelt már a neten hardvert, szoftvert, CD-t, audio- vagy videokazettát, szórakoztatóelektronikai cikkeket és háztartási eszközt. Egyötödük vett már ilyen módon színház- vagy mozijegyet, élelmiszert, italt, és fizetett elő újságra vagy folyóiratra. Az online vásárlók legkevésbé virágot (3,4%), részvényeket, értékpapírokat (5,3%) és bútort (8,6%) szereztek be a világháló segítségével.

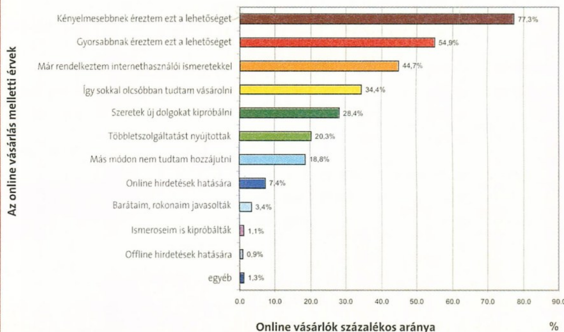
Az interneten rendelők, illetve vásárlók 50,8%-a mobiltelefonos, 42,1%-a állásfigyelési, 36,7%-a banki, 31,5%-a üdüléssel, 28,8%-a pedig szórakozással kapcsolatos szolgáltatásokat vett igénybe. Ennél valamivel kevesebben rendeltek meg utazási (22,3%) és biztosítási (17,3%) szolgáltatásokat. 14,3%-uk a fotókidolgozás online lehetőségeit használta ki, míg 2,8%-uk pályázatfigyelésre adott megbízást.

Portálpreferenciák

Arra a kérdésre, hogy mely portálokat részesítik előnyben, az online rendelők, vásárlók közül a Fotexnet.hu-t jelölték meg legtöbben (57,9%). A válaszadók kicsivel több mint egyötöde (21,3%) vette igénybe a NetPincér.hu szolgáltatásait, s hozzávetőlegesen ugyanennyien vásároltak könyvet a Libri.hu portálon (21,4%). Az eBolt.hu 13,7%-os, a Ticketexpress.hu pedig 7,1%-os népszerűségnek örvend a megkérdezettek körében, míg a külföldi Amazont csak a válaszadók 4,2%-a jelölte meg.

Előnyök és hátrányok

Az első online vásárláskor a válaszadók közel fele (49,8%) tartott attól, hogy nem azt kapja majd, amit megrendelt, 41%



pedig attól, hogy a termék nem érkezik meg. 33,3% fél, hogy személyes adataihoz, 17,1% pedig hogy titkos banki jelszavához hozzáférhetnek. 38,7% tart az adminisztrációs hibáktól, és 27,1% attól, hogy olyan költségeket is felszámolnak majd neki, amelyekről előre nem tájékozatták. A válaszadók 16,8%-a lehetségesnek tartja, hogy ő maga ront el valamit, 10,8% pedig nem zárja ki, hogy a számítógépes rendszerek működésének megbízhatatlansága miatt keletkezik hiba. Közel ennyien (10,1%) tartanak a technikai problémák keletkezésének lehetőségétől.

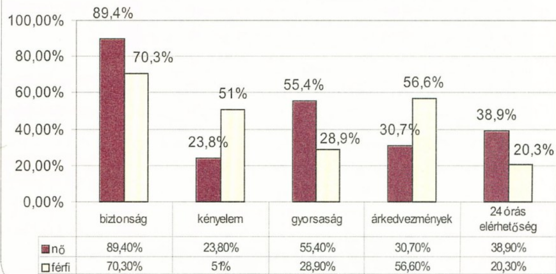
Az online vásárlás elleni érvek esetében igen érdekes nemi különbségeket figyelhetünk meg. Jóval több nő (59,8%) fél attól, hogy nem azt kapja majd, amit megrendelt. A férfiaknál ez az arány csak 45,3%. Az adminisztrációs hibák előfordulásától az online vásárló nők közel fele (49,7%) tart, míg a férfiaknak alig egyharmada (33,7%). A legszembetűnőbb különbség azonban az, hogy míg a nők 34,9%-a hiszi, hogy az online vásárlás a saját hibájából is meghiúsulhat (elront valamit), addig a férfiaknak csupán 8,5%-a vélekedik ugyanígy. Ugyanakkor több férfi ítéli úgy, hogy az online vásárlás alkalmával személyes adatai könnyen hozzáférhetővé válnak (38,1%), mint nő, körükben ez az arány csak 22,7%. A férfiak közel fele (47,7%) tartja lehetségesnek, hogy az ilyen módon rendelt termék megérkezésében esetleg fennakadás történhet, míg a női online vásárlóknak alig negyede (26,4%). Végül a férfiak 14,9%-a tart attól, hogy a számítógépes rendszerek működése nem elég megbízható, viszont a nőknél ennek aránya igen csekély, mindössze 1,7%-os.

A legfontosabb szempontok

A megkérdezettek véleménye szerint az internetes vásárlásnál a leglényegesebb szempontok fontossági sorrendben a következők: biztonság (78,5%), árkedvezmények (45,5%), gyorsaság (40,3%), kényelem (39,3%), termékinformációk (32%), 24 órás elérhetőség (28,3%), többletszolgáltatás (11,9%), törzsvásárlói árengedmény (10,5%), többféle fizetési lehetőség (6,4%). A nők és a férfiak közti különbségek néhány szempontnál itt is megfigyelhetők, ahogyan azt az ábra is mutatja.

Akik még nem vásároltak

Azok, akik eddig még nem vásároltak az interneten keresztül, legnagyobb arányban (60,6%) arra hivatkoztak, hogy szeretik megfogni, személyesen is megnézni az árut, ami online vásárlás esetében nem lehetséges. A szállítás pluszköltsége a válaszadók 44,9%-át tartja vissza. Sokan aggódnak az online vásárlás veszélyei, többek között a személyes adatokkal (27,8%) és a titkos banki jelszóval (27,7%) való visszaélés lehetősége miatt. Közel egyharmaduk tart az adminisztratív hibáktól, vagy hogy olyan költségeket is felszámolhatnak nekik, amelyekről nem tájékoztatták őket előre. 35,3%-uk alacsonyabb árakat várna, 22,8%-uk szerint nincs elegendő információ a termékekről a világhálón, 12,4%-uk fél, hogy elront valamit, 10,3%-uk véleménye szerint pedig túl bonyolult az ily módon történő vásárlás.



	biztonság	kényelem	gyorsaság	árkedvezmények	24 órás elérhetőség
nő	89,40%	23,80%	55,40%	30,70%	38,90%
férfi	70,30%	51%	28,90%	56,60%	20,30%

Arra a kérdésre, hogy mekkora kedvezmény esetén hajlanának a hagyományos vásárlás helyett inkább online módon beszerezni egy terméket vagy szolgáltatást, a megkérdezettek közel fele (47,6%) felelte azt, hogy 10% fölötti árengedmény esetén hajlandó lenne vállalkozni erre. A válaszadók negyede (25,5%) 5–10%-os kedvezményt vár el, de azok aránya is eléri a 12%-ot, akik akár kedvezmény nélkül is átállnának az online módszerre, ha az gyorsabb lenne, mint a hagyományos. A megkérdezettek 4,1%-a semmilyen esetben nem választaná az online vásárlást. }

Az adatfelvétel 2003. október 28. és november 6. között zajlott. A több mint 566 érvényes kérdőív adatai az internethasználatot befolyásoló legfontosabb jellemzők (nem, kor, iskolai végzettség és településtípus) alapján reprezentatívnak tekinthetők a hetente többször internetező magyarországi felhasználók tekintetében (a TNS InterBus nagymintás kutatási adatai alapján).

IHM-milliárdok az információs társadalomra

Minden út az internethez vezet

43 milliárd forinttal gazdálkodik jövőre az Informatikai és Hírközlési Minisztérium, s ebből mintegy 15 milliárdot az információs társadalom kiépítését szolgáló átfogó programokra fordít. E maga(szto)sabb célok mindegyike valamilyen módon kapcsolódik az internethez.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Kovács Kálmán miniszter 2004-et az átfogó programok évének nevezte. Azok koordinációja a Magyar információs társadalom stratégia (MITS) mentén valósul meg, és olyan folyamatok is kiteljesednek, amelyek első lépéseit már 2002-ben és 2003-ban megtette a minisztérium.

Idén indult el a Közháló elnevezésű program, amelynek célja, hogy Magyarország valamennyi közintézményét széles sávú internetes kapcsolattal lássa el. A tervek szerint a 2005 harmadik negyedévéig tartó első fázis során összesen 7300 végpont valósul meg, amelynek több mint felét (5180-at) már 2004-ben átadják. Erre a célra a minisztérium jövőre csaknem 4 milliárd forintot fordít.

Ugyancsak a Magyar információs társadalom stratégiához illeszkedve hirdette meg a minisztérium az eMagyarország programot, amelynek jövő évi költségei megközelítik a 2 milliárd forintot. A tárca az eMagyarország büdzséjének közel háromnegyedét fordítja az eMagyarország-pontok kiépítésére. Az IHM tervei szerint 2004. május elsejéig, vagyis az uniós csatlakozás dátumáig – stílszerűen – 2004 eMagyarország-pont nyílik meg az ország 2004 településén. Ezek olyan nyilvános internet-hozzáférési helyek, amelyek révén azok is elérhetik a világhálón közzétett információkat, akiknek nincs otthoni (vagy munkahelyi, iskolai) hozzáférésük. Az eMagyarország-pontokban az Európai Unióval és annak pályázataival kapcsolatban az információk szélesebb köre érhető el, mint ami általában az interneten fellelhető.

Az eMagyarország program további fontos részét képezik az eMagyarország-táborok és -rendezvények, valamint a felsőoktatási intézményekben létrehozandó eMagyarország-klubok, amelyek lehetővé teszik az informatikával, az információs társadalommal való mélyebb megismerkedést, és biztosítják, hogy a résztvevők elmondhassák véleményüket a témával kapcsolatban.

A stratégia alapján folytatódnak a már megkezdett, illetve indulnak el az újabb, az elektronikus közigazgatás megvalósítását célzó programok, valamint pályázatok. A minisztérium kiemelt szerepet szán az eÖnkormányzat programnak, amelynek révén az önkormányzati szolgáltatások fokozatosan igénybe vehetők lesznek a világhálón keresztül is. Az elektronikus közigazgatás megteremtésének fontos feltétele az elektronikus aláírás széles körű elterjedése, amire az IHM 2,5 milliárd forint forrást biztosít.

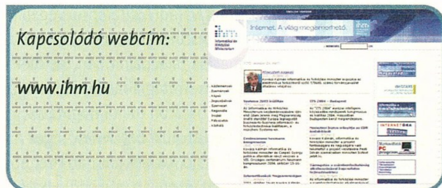
Ami a tartalomfejlesztést illeti: a minisztérium jövőre 700 millió forintot fordít az audiovizuális kultúrkincsünk digitális kópiáinak elérését lehetővé tevő Nemzeti Audiovizuális Archívum (NAVA) felállítására. Több mint másfél milliárd forintot pedig az MITS tartalomfejlesztési törekvéseinek megvalósítására irányuló Nemzeti Digitális Adattár (NDA) programjára szánnak, amelynek célja, hogy a magyar kulturális és más, közérdeklődésre számot tartó digitális tartalmak egységes, decentralizált infrastruktúrán keresztül, költséghatékony módon váljanak elérhetővé a lehető legszélesebb kör számára.

Jövőre a minisztérium az MITS alapján hirdeti meg pályázatait is. A 2004. évi költségvetés alapján az IHM több mint 4 milliárd forintot tud pályázati célokra fordítani.

Az informatikai és hírközlési ágazat a jövő évtől a Nemzeti fejlesztési terv (NFT) Gazdasági versenyképesség operatív programja (GVOP) révén jelentős forrásokhoz jut az Európai Unió strukturális alapjaiból. Az NFT GVOP négy fontos területhez (az e-gazdaság, a tartalom és az e-közigazgatás fejlesztése, valamint a széles sávú infrastruktúra bővítése) nyújt forrásokat. Igen figyelemreméltó összegről van szó: az összesen 58,27 milliárd forintos fejlesztésből 25,41 milliárdot az unió áll. Mindez természetesen nemcsak az IHM konkrét programjainál jelentkezik, a szaktárcának így jutó forrás 2004-ben 4,5 milliárd (a központi költségvetésből jutó 43 milliárd fölött).

Az MITS és az Európai Unió operatív programjainak közös jellemzője, hogy az azok keretében megvalósuló projektek feltételezik a társfinanszírozást, vagyis a pályázók önrészvállalását. Ezt figyelembe véve az így megvalósuló fejlesztések értéke az IHM, illetve az EU által adott támogatás összegét is jelentősen meghaladja.

A 2004-es év egyik meghatározója tényezője lesz, hogy életbe lép a hírközlési törvényt felváltó két új szabályozás, az elektronikus hírközlési törvény (EHT) és a postatörvény. A fogyasztókat a középpontba helyező, a valódi verseny jogi feltételeit megteremtő EHT egyik fontos eleme a rászorultsági alap, amelynek fedezetét az IHM jövő évi költségvetése tartalmazza.



A virtuális térben megszűnnek a történelmi határok

A kormányzati Neumann-év keretében zajló IT-modellek konferenciasorozat részeként Magyarság az információs társadalomban címmel november közepén kétnapos rendezvényt tartott az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM), az ITD Hungary Kht., valamint a Határon Túli Magyarok Hivatala (HTMH) az erdélyi Nagyváradon. A kormány kiemelt feladatának tekinti a határon túli magyarsággal való szoros együttműködést az informatika területén – hangzott el többször is.

SZALAY DÁNIEL

{ A kormány támogatja a határon túli magyarok kulturális anyagainak digitalizációját – jelentette be *Kovács Kálmán* informatikai és hírközlési miniszter, a nagyváradi rendezvény fővédnöke. Az információs társadalom nem kényszer, hanem lehetőség, amely újraegyesítheti a határokon túl és az anyaországban élő 15 millió magyart – húzta alá a tárcavezető, aki



Fotó: Bán-Kapusi



igyekezett hangsúlyozni, hogy az internet gazdasági és emocionális értelemben is javíthatja a magyarok életminőségét, versenyképességét, gazdagítja az egyéneket és a társadalmat.

Az informatikai miniszter a nagyváradi konferencia végén jelentette be, hogy újabb önálló testület jön létre. Az MA-ITT, vagyis a Magyarság az Információs Társadalomban Testület a Magyar információs társadalom stratégiában (MITS) önálló fejezetként szereplő feladattal, a határon túli támogatások ügyével foglalkozik, illetve az együttműködési lehetőségek feltérképezésben is segédkezik majd. Kovács Kálmán kifejtette: bízik benne, hogy az MA-ITT hatékonyan működő, a határokon átívelő technológiai fejlődést, modernizációt átfogó programokkal segítő testület lesz. Az informatikai tárca vezetője arról is beszélt, hogy a fiatalok számára indított e-Magyarország program keretében megvalósított internetes tábort jövőre várhatóan négyezer kamasz keresi fel, és közülük mintegy ezer határainkon túlról érkezik majd.

A miniszter kitért rá, hogy az előreláthatólag 2005 közepéig valamennyi hazai egyetemen és főiskolán kiépülő e-Magyarország klubpontokkal párhuzamosan egy határon túli klubhálózat építése is megkezdődik. *Csepeli György* szociológus, az IHM politikai államtitkára előadásában egy online térinfor-

matikai rendszeren alapuló adatbázis felállításáról beszélt, amely a térség népességével kapcsolatos kérdésekre is választ adhat. Például a digitális térképen bejelölhető, hogy hol voltak etnikai konfliktusok, és ezáltal levonhatók a szükséges konzekvenciák.

Az államtitkár néhány konkrétummal is szolgált a miniszter által említett digitalizációval kapcsolatban. Bejelentette, hogy már 2004-ben digitalizálni kívánják a marosvásárhelyi *Bolyai-hagyatékot*.

Kovács Kálmán (természetesen digitális formában) magával hozta *Kovács László* külügyminiszter videoüzenetét is, aki azt hangoztatta, hogy a jövő az információs társadalomé, mert a határátkelők fizikailag ugyan elválasztják a népeket, de a világháló segítségével áthidalható a földrajzi távolság. A külügyminiszter szerint az internet a szórványmagyarság kommunikációját nagyban megkönnyítheti.



Bezárkózás vagy modernizáció?

Markó Béla, a legnagyobb határon túli magyar szövetség, az RMDSZ elnöke ugyancsak felszólalt a rendezvényen, illetve a magyar informatikai miniszterrel közösen sajtótájékoztatót is tartott az eseményt megelőzően. „A romániai magyarság számára a bezárkózás és a modernizáció dilemmája még nem oldódott meg, kérdés, hogy a jövőben skanzennek fogjuk-e tekinteni Erdélyt, vagy helyette képesek leszünk modernizálódni" – mondta az RMDSZ székházában tartott beszélgetésen.

Maga a konferencia és az azt megelőző üzletember-találkozó egyaránt a határon túli magyarok információs társadalomban betöltött szerepét, feladatait és lehetőségeit állította a középpontba. A romániai befektetési projekteket egy füzetben összegezték, amelyet az első napon megtartott üzletember-találkozón kiosztottak a jelen lévő érdeklődőknek. A projektek között szép számmal akadnak olyanok is, amelyek az informatikához kötődnek.

Többek között felszólalt *Lednitzky Péter* az idén tízesztendős ITD Hungary képviseletében, *Kóka János*, az Informatikai Vállalkozások Szövetségének (IVSZ) elnöke, továbbá *Reményi Zoltán*, a Corvinus Nemzetközi Befektetési Rt. vezérigazgatója. Mindannyian a vállalkozói szféra szerepéről, lehetőségeiről, az információs társadalom gazdasági versenyképességéről tartottak előadást, élénkítendő a román–magyar üzleti kapcsolatokat. Kóka János egy fontos bejelentést is tett: elmondta, hogy az IVSZ kész határon túli vállalkozásokat is felvenni tagjai közé.

Határon túli helyzetkép

A zárónapi konferencián több felszólaló foglalkozott a határon túli magyarság informatikai ellátottságával. Mint elhangzott, az egyes határon túli területeken élő magyarok igen eltérő technikai lehetőségekkel rendelkeznek. Van, ahol szinte egyáltalán nem tudják elérni az internetet, és van, ahol a világháló használata már a mindennapok szerves része. Például az ausztriai Burgenlandban vagy az USA-ban élő magyarok napi gyakorisággal használhatják az internetet, nem így például északkeleti szomszédunknál, Ukrajnában, ahol a lakosság alig több mint egy százaléka vallja magát rendszeres nethasználónak. A döbbenetes adatot *Orosz Ildikó*, a Kárpátaljai Magyar Tanárképző Főiskola elnöke ismertette. Az ukrán kormány beindított ugyan különböző modernizációs programokat, de azok még most vannak kibontakozóban. Az internetezők főleg az oktatási intézmények érdeklődő diákjai közül kerülnek ki, akik elsősorban játékra használják a hálót. Ukrajnában a minimálbér és az átlagkereset rendkívül alacsony, az otthonról történő internetezést kevesen engedhetik meg maguknak (már ahol technikailag egyáltalán lehetséges).

Orosz Ildikó köszönetét fejezte ki a magyar kormánynak, amiért a Sulinet program keretében számítógépeket juttat az elmaradott térség oktatási intézményeinek, és ezáltal elősegíti a kárpátaljai magyarok felzárkózását.

Z. Karvalics László, az Információs Társadalom és Trendkutató Központ igazgatója egy olyan tanárcsereprogramot ajánlott, amelynek keretében hazai szakemberek taníthatnának információs társadalommal kapcsolatos tárgyakat a különböző határon túli oktatási intézményekben. Mindez azért nagyon fontos, mert elősegíthetné, hogy a közeljövőben egyre több színvonalas informatikai kar induljon be az ottani egyetemeken.

A rendezvény egyik különlegessége volt, hogy az IT-modellek konferenciasorozat során első alkalommal élő internetes adás segítségével is követni lehetett az eseményeket. }

ELEKTRONIKUSAN A KÖZHIVATALOKBAN IS MIKOR JÖN EL AZ E-KORMÁNYZAT KORSZAKA?

Ki ne állt volna már sorban – és közben bosszankodott – a polgármesteri hivatalban, az okmányirodán, a rendőrségen, a földhivatalban, megannyi közintézményben? Néha csak egy adatot kell módosítanunk, néha egy beadványt átvétetni, máskor dokumentumot átvenni, de a jelenlegi bürokratikus rendszerben ehhez olykor szabadnapot kell kivenni. Talán már nem sokáig, hiszen – a szolgáltató állam jegyében – formálódik az elektronikus közigazgatás. Sőt nemcsak annak koncepciója, hiszen uniós csatlakozásunk közelgő dátumának nyomására lassan már működő rendszerek és szolgáltatások igyekeznek javítani a hivatali ügyintézésről eddig kialakult, kedvezőnek éppenséggel nem nevezhető (köz)véleményt.

GALVÁCS LÁSZLÓ

{ Ha azt gondolná a Kedves Olvasó, hogy az e-kormányzat és az elektronikus közigazgatás valamiféle államhatalmi belügy, s ily módon a hétköznapi polgár számára érdektelen, száraz és unalmas aktamunka, akkor ennek cáfolatához máris rendelkezésünkre áll egy hitelesnek mondható forrás, az eEurope 2005 akcióprogram. Amely pedig kimondja, hogy a közszolgáltatásoknak mindenki számára és minden platformon hozzáférhetőknek kell lenniük. Ennek érdekében minden lehetséges módon bővíteni kell a hozzáférési pontok számát. Ilyenek például a PC-k, a digitális tévé, a mobil terminálok, a nyilvános internet-hozzáférési pontok stb.

A program megvalósítása természetesen teljes mértékben a nemzeti kormányzat dolga, ráadásul két irányban is felelősség terheli. Egyrészt befelé (a régi, bürokratikus felfogás szerint úgy is mondhatnánk: lefelé), hiszen az eredmények végső soron a magánembereket, vállalkozásokat és közintézményeket segítik, másrészt kifelé (más szóval: fölfelé), amennyiben a nemzeti közhálózatokat az európai rendszerhez kell illeszte-

20 pont

Az eEurope 2005 akcióterv megvalósításához az EU húsz alapvető kormányzati szolgáltatást jelölt meg:

Vállalati 8

- Egészségügyi hozzájárulás
- Társasági adó (bevallás, értesítés)
- Áfa (bevallás, értesítés)
- Új társaság bejegyzése
- Adatszolgáltatás a statisztikai hivatalok felé
- Vámnyilatkozat
- Környezetvédelemmel kapcsolatos engedélyek (jelentést is beleértve)
- Közbeszerzés

Állampolgári 12

- Személyi jövedelemadó (bevallás, tájékoztatás az értékelésről)
- Munkaügyi központok által nyújtott, álláskereséssel kapcsolatos szolgáltatások
- Társadalombiztosítási járulékok
- Személyi iratok (útlevél, jogosítvány)
- Gépkocsi-nyilvántartás
- Építési engedély igénylése
- Rendőrségi bejelentések
- Nyilvános könyvtárak (katalógus, keresési lehetőség)
- Anyakönyvi kivonatok
- Felsőoktatásba történő jelentkezés
- Lakcímváltozás bejelentése
- Egészségügyi szolgáltatás (pl. interaktív információadás a szakrendelésekről, bejelentkezés)

ni (az interoperabilitás kereteinek adaptálása). Mi több, az európai e-kormányzati belépéshez egyablakos rendszert (ahol minden hivatalos ügyünk egy portálon, felületen keresztül intézhető el – a szerk.) kell kialakítani.

Feszített a tempó az EU-nak is

Az Európai Bizottság szeptemberi sajtóközleményében leszögezi: „Európa számára alapvető fontosságú, hogy olyan közszférával rendelkezzen, amely hozzájárul az európai gazdaság növekedéséhez, mindenki számára magas színvonalú szolgáltatást nyújt, és erősíti a demokratikus folyamatokat."

páneurópai e-kormányzati szolgáltatási rendszer kiépítését teszi lehetővé. Jövő év végéig minden tagállamban biztosítani kell az alapvető közszolgáltatások online elérhetőségét, illetve lehetővé kell tenni a kétoldalú információáramlást, vagyis az interaktivitást. 2005-ben a tagállamoknak széles sávú hozzáférést kell biztosítaniuk a közhivatalok számára, a közbeszerzés jelentős részének elektronikussá kell válnia, vagyis ki kell épülnie az online közbeszerzés rendszerének. Szintén 2005-ig írják elő a kulturális és turisztikai információk terjesztésére szolgáló átfogó háttérrendszer kialakítását.

A konkrét határidőkön túl folyamatos feladatként fogalmazták meg, hogy nyilvános internet-hozzáférési pontokat kell



Nyilvánvaló, hogy 2004-es csatlakozásunkat követően nekünk is meg kell valósítanunk az eEurope 2005 kitűzött céljait. Amikor tehát ezeket idézzük, vegyük nyugodtan magunkra nézve is kötelező érvényűnek, vagy ha úgy barátságosabban hangzik: érezzük magunkénak.

A 2002-ben elfogadott program minden évre előír egy vagy több fontos feladatot. Így például még ebben az évben olyan keretprogramot kell kidolgoznia a bizottságnak, amely egy

létrehozni a közösségi és helyhatósági szinteken, amelyek segítségével az állampolgárok rákapcsolódhatnak a rendszerekre, és igénybe vehetik a különböző szolgáltatásokat.

Ez az ütemterv rendkívül feszes, s nemcsak Magyarország és a többi csatlakozó állam számára. Az e-kormányzásról idén júliusban Comóban tartott második konferencián rámutattak, hogy a program teljesítése még Európa legfejlettebb országaiban is komoly gondot okoz. Ahhoz tehát, hogy tartani

lehessen a Lisszabonban meghatározott 2010-es határidőt, fel kell gyorsítani az elektronikus kormányzás fejlesztését. A tagországokban tapasztalható elmaradások és hiányosságok legfőbb okait figyelembe véve az Európai Bizottság 18 akcióból álló javaslatot dolgozott ki, amelynek legfontosabb célja a nemzeti elektronikus közigazgatási rendszerek egységes páneurópai e-kormányzati hálózatba kötése. Ennek érdekében felszólították minden kormányt, hogy 2003-ra készítse el három évre szóló e-kormányzati programját.

ÚJ ALAPOKON ÁLLAM ÉS POLGÁR

Lehetőség és kötelesség kérdésében igen találóan fogalmaz *Varga Csaba*, a Stratégiakutató Intézet elnöke: „Nem a magyar állam tehet arról, hogy az információs társadalom korszakába léptünk, ám az már a magyar állam feladata s felelőssége, hogy az információs kori államot megtervezze és létrehozza."

Ha már idéztünk az EU programjából, érdemes citálni az idevágó hazai forrást is. A Miniszterelnöki Hivatal Elektronikus Kormányzat Központja terveit bemutató brosúráját a következő mottóval indítja: „A Magyar Köztársaság közigazgatását, kormányzati tevékenységét, közszolgálatait és igazságszolgáltatását korszerű elveken alapuló, hatékony, az állampolgárok igényeit a középpontba állító működésnek kell jellemeznie. Ez jobb minőségű szolgáltatásokat jelent, a rendelkezésre álló erőforrások ésszerűbb kihasználásával. Példája és kisugárzása folytán a korszerűen működő közigazgatás és kormányzat a társadalom modernizációjának húzóerejévé válhat, és a demokrácia kiteljesedésének ígéretét hordozza."

Szép szavak – és reméljük, nem üres szavak.

Mindezt akkor tudhatjuk meg, ha ténylegesen megvalósul az e-kormányzat magyar stratégiája, amely közép- és hosszú távon a következő fő értékek megvalósulását szolgálja. Az elektronikus kormányzat fejlesztésével hatékonyabbá, átláthatóbbá és hosszabb távon olcsóbbá válhat a közigazgatás, az állam működése. Az ezáltal nyújtható jobb szolgáltatások révén válhat lehetségessé a részvételi demokrácia kiszélesítése, az állampolgárok, az üzleti szereplők bizalmának növelése. Minden korábbinál nyitottabb és valódi, kétoldalú kapcsolatok épülhetnek ki a közhatalom képviselői között. A nyilvánosság új fórumaival, az emberközpontú közszolgáltatásokhoz való könnyebb hozzáféréssel olyan környezet alakítható ki, amelyben új – az állampolgári és vállalkozói igényeket kielégítő – alapokra helyeződik az állam és a polgárok, valamint azok közösségeinek kapcsolata. Egy szolgáltató és esélyteremtő állam ugyanis egyre inkább csak az információk szabad áramlásának megteremtésével lehet képes feladatait ellátni.

Az e-kormányzat értelmezése nem szűkíthető le kizárólag a technológiai eszközök és alkalmazások meglétére, működtetésére az állam- és közigazgatás területén, de kétségtelen, hogy a célok elérésében eszközként segíthet az infokommunikációs technológia. Az e-kormányzat kiépítéséhez az állam kidolgozhatja a szabályozást és az eljárási rendet, növelheti a kulturális és az emberi képességek színvonalát, kiépítheti a szükséges ICT-infrasruktúrát, valamint kialakíthatja a megfelelő szervezeti struktúrát. Ugyanakkor tisztában kell lenni azzal is, hogy jól működő e-kormányzat csak a társadalom egészébe integrálódva képzelhető el, aminek része az internet-hozzáférés, a digitális írástudás, az információs társadalom.

A megfogalmazott e-kormányzati célok kísértetiesen emlékeztetnek az üzleti világban is egyre népszerűbb törekvésekre. Ugye, milyen ismerősen cseng a „szolgáltatások minőségének javítása"? Különösen, ha ebbe beleértik az ügyfélközpontú megközelítést, a többcsatornás ügyintézést és a folyamatos (7x24 órás) elérhetőséget. Szintén a divatos elvárások közé tartozik a „hatékonyabb és költségtakarékosabb (állami) működés kialakítása", aminek része a hivatali munka elektronizálása, az informatikai egységesítés, a szervezeti folyamatok átalakítása, a back-office modernizálása. Egy üzleti vállalkozás és a közigazgatás közötti egyetlen különbség az eltérő funkcióból (profilból) adódik: utóbbinak célként kell kitűznie az állampolgárok demokratikus részvételének erősítését és az állam átláthatóságának növelését (bár némi fantáziával ennek is megtalálhatjuk a megfelelőjét az üzleti életben, például a marketing területén).

XR projekt

Az Internetes Közigazgatási Szolgáltató Rendszer (XR) elnevezésű projekt három szakaszra bontható, amelyek közül a jelenleg folyó fejlesztés keretében az első kettő valósul meg.

XR I. szakasz: jogszabály-módosítás és elektronikus aláírás nélküli konstrukció (2003 novemberétől)

Az ebben indítható ügyek:

- Egyéni vállalkozói igazolvány (pótlás, csere, hatósági bizonyítvány kiadása a vállalkozói igazolványról, a vállalkozás adatainak módosítása)
- Vezetői engedély (nemzetközi vezetői engedély kiadása, pótlása, cseréje)
- Lakcímigazolvány (pótlás, csere, változás bejelentése)
- Anyakönyvi Szolgáltató Alrendszer

XR II. szakasz: jogszabály-módosításra épülő, elektronikus aláírás nélküli konstrukció (átadás 2004 januárjában)

Részei:

- Jármű-nyilvántartási rendszer
- Első forgalomba helyezést segítő rendszer
- Bevándorlási rendszer
- Körözési (személyi) nyilvántartási rendszer
- Közlekedési nyilvántartási rendszer

XR III. szakasz: jogi szabályozásra és elektronikus aláírásra épülő konstrukció

Új szabályok, új kultúra?

Az e-kormányzati programokat alapvetően meghatározza, hogy az ICT mennyire épült már be az állam működésébe, illetve hogy a közigazgatás „gondolkodása" mennyire ügyfélközpontú. Személyes tapasztalataink alapján ugyan lehetnének kétségeink, de mivel cikkünk témája ezúttal nem ez, fordítsuk figyelmünket az ígéretesebb jövő felé. Nemzetközi trend, hogy az állampolgárt immár ügyfélként kezelik, viszont ennek is többféle módja lehet. A brit modell például a sokcsatornás hozzáférésre helyezi a hangsúlyt (egyetlen interfész legyen), Szingapúrban az úgynevezett „életútmodell" alapján az állampolgár áll a központban, az osztrák portálon pedig az egyablakos ügyintézést valósították meg.

Piramis helyett hálózat

A szabályozás és az emberi tényezők megváltoztatása mellett persze természetes, hogy az e-kormányzati programok és költségvetések túlnyomó része az ICT-infrastruktúra kiépítésre irányul (bár ez még korántsem garantálja, hogy az e-kormányzat a gyakorlatban is működik). Alap-infrastruktúrának tekinthető a gerinchálózat, az internetcsatlakozások és a helyi hálózatok elemeinek összessége. A szolgáltatások alapját a helyi rendszerek és alkalmazások (például adatbázisok, levelezőrendszer, címtár stb.) képezik, de a működés szempontjából éppúgy kritikus az adatbiztonság garantálása, a jogosulatlan hozzáférés elleni védekezés, a hiteles azonosítás, mint a többcsatornás ügyfélkezeléshez szükséges

Elab projekt

Az Elektronikus Adóbevallás Rendszer (Elab) projektje három, jól meghatározott kör számára nyújt majd szolgáltatást:

1. Kivetéses adóbevallás (1,8 millió állampolgár)

Azon magánszemélyek személyi jövedelemadó-bevallását, akiknek nincs külföldről, illetve más magánszemélyektől származó jövedelmük, amennyiben kérik, az APEH készíti el, és csak vissza kell igazolniuk, ha elfogadják. Utána vagy papíron (postán) kapják meg, vagy az interneten (megfelelő jogosultság-igazolás után) tekinthetik meg.

2. Elektronikus adóbevallás (600 ezer állampolgár)

Azon magánszemélyek számára, akik maguk kívánják elkészíteni adóbevallásukat, biztosítható egy bevallást támogató, letölthető program. Az elkészített bevallást PIN kódos azonosítás után az interneten küldi be az adózó.

3. A tízezer legnagyobb adózó teljes adatszolgáltatásának és bevallásának kezelése az interneten keresztül.

Ma még a kormányzati eljárásokra vonatkozó szabályozás az e-közigazgatás fejlődésének egyik legfőbb akadálya. Hiányos még a magas szintű „e-törvények" (elektronikus aláírás, e-kereskedelem) alacsonyabb szintű szabályozása, az interneten történő adatkezelés számos biztonsági és adatvédelmi aggályt vet fel mind a kormányzat, mind a társadalom részéről, továbbá az államigazgatási eljárásokból hiányzik az elektronikus ügyiratkezelés és ügyintézés leírása, az elektronikus dokumentumok joghatálya.

Ugyancsak kritikus az emberi tényezők átalakítása és fejlesztése, e nélkül ugyanis nem lehetséges az e-kormányzat kiépítése, bármilyen korszerű is a műszaki infrastruktúra. Kultúraváltás, mint a szolgáltató vállalatoknál? Igen, valami ilyesmire lesz szükség, egyrészt a közigazgatásban dolgozók szolgáltatói szemléletének erősítésére, másrészt az állami intézmények együttműködésére, az információ és a tudás megosztására, ami éppen a tranzakciós folyamatok horizontális volta miatt szükséges. Ugyanakkor nem lehet figyelmen kívül hagyni, hogy az állam egy adott társadalmi környezetben helyezkedik el, amelynek kultúrája is jelentősen hat az e-kormányzat fejlődésére. Például Észtország kooperatív kultúrája segítette az e-közigazgatás terjedését, míg Görögország autoriter beállítottsága miatt bizonytalanság volt az emberekben a központi e-kormányzati akciókkal szemben.

elektronikus interfész (portál), illetve a belső együttműködés felületét adó intranet. A nemzetközi gyakorlatot olyan trendek jellemzik, mint a szabványosítás, a centralizáció, a nyílt forráskódú alkalmazások terjedése és a multiplatformos megközelítés.

A szervezeti felépítés tekintetében az e-kormányzat működése átlépi a hierarchikus állami intézményi kereteket. A magyar közigazgatásra jellemző piramis típusú szervezettel szemben mind az ügyfélközpontú szolgáltató állam koncepciójának előretörése, mind az ICT-eszközök térnyerése a horizontális, az intézményi kereteket átlépő együttműködési formák irányába mutat.

Az üzleti szektor és az állam kapcsolatában egyre hangsúlyosabb a korábbi struktúrák átalakítása és az új szerepkörök megtalálása. Az EU és a tagállamok közötti kapcsolatoknál ugyancsak szükségszerű (túl az infrastrukturális kapcsolatokon) a szervezeti együttműködési képesség, az interoperabilitás.

A tét nagy. Ha az informális kapcsolatrendszeren nyugvó, helyi érdekeket (netán érdekeltségeket) védő állami intézményrendszer marad fenn, akkor az e-kormányzat és e-közigazgatás csupán formailag, a felszínen valósulhat meg, a szolgáltatás minőségének várt javulása és a működési hatékonyság növekedése pedig elmarad. }

Gemkapocs, professzor vagy valami más?

Megjelent az Office 2003

Novemberben megjelent a Microsoft Office legújabb verziója, december elejére pedig a boltok polcaira kerültek a dobozos, magyar nyelvű kiadások is. Pozsony Balázzsal, a Microsoft Magyarország Office-termékmenedzserével a programcsomagban található újdonságokról beszélgettünk, megpróbálva fényt deríteni arra, hogy miért érné meg létező irodai szoftvereinket Office 2003-ra frissíteni. Az eredmény meglepő, vállalati vezetők figyeljenek!

SZÉLL ANDRÁS

– Engedje meg, hogy elsőként egy magas labdát adjak fel! Az Office alapalkalmazásainak lényege gyakorlatilag a kezdetek óta változatlan. Némi éllel és persze túlzással azt lehetne mondani, hogy az egyes Word-verziók csak abban különböznek, hogy hány és mennyire animált súgó (gemkapocs, professzor stb.) található bennük. Az Office 2003 az egyéni felhasználók részére pusztán egy továbbcsinosított alap-alkalmazáscsomagot jelent?

– Az Office 2003 az Office XP-hez képest valóban az egyéni felhasználók részére tartalmazza a legkevesebb újdonságot. Azt mondanám, hogy most az egyén részvétele változik meg a csoportmunkában. A fókusz eltolódik az egyéni hatékonyságról a csoportéra. Ezt az eltolódást maguk az alapalkalmazások is segítik. Ez nem jelenti azt, hogy nem lehet a személyes produktivitást tovább fejleszteni, de nem ez a kulcsterület. Ha csak az egyén munkáját nézzük, akkor kimondható, hogy már az Office XP is tartalmazza azokat a megoldásokat, amelyek az átlagos felhasználó számára szükségesek. Ez az a terület, amelyen a beépített funkcióknak átlagosan csupán 20-30 százalékát használjuk (csak mindenki másik 20-30 százalékot). Ezzel együtt az új verzióban megjelentek olyan újdonságok, mint például a Word olvasási funkciója. Ezt nehéz szóban elmagyarázni. A lényege az, hogy a dokumentumot úgy tudjuk a képernyőn olvasni, mintha egy könyv volna. Sokkal kisebb sorokat kell áttekintenünk, és természetesebbé válik a képernyő használata.

Még ma is nagyon sokan kinyomtatják dokumentumaikat, mert nem szeretik azokat a képernyőn olvasni. Ennek oka, hogy a betűk megjelenítése a papíron nem ugyanaz, mint a képernyőn. Az Office 2003 másik újdonsága, hogy kihasználja a TFT-monitorok teljes felbontását, úgy, hogy az egyébként három képpontból megjelenített pontokból valóban hármat csinál. Nem szeretnék most belemenni a technikai részletekbe, de az eredmény az, hogy az új Office a TFT-monitorokon tisztább, élesebb képet tud produkálni, és így a hosszú szövegek olvasása is kényelmesebbé válik.

– Mi a helyzet a hálózattal? Akadnak olyan újdonságok is, amelyek az intranetes vagy internetes kapcsolatokat használják ki?

– Ha önmagukban az alkalmazásokat nézem, akkor az Outlook az, amely valóban indokolhatja, hogy az egyéni felhasználó frissítsen erre a verzióra. Ha csak a látványról beszélünk, akkor kiemelhetem például, hogy sokkal strukturáltabb, oszlopokba rendezett képet kapunk, bal oldalon a mappákkal, középen a levelekkel, jobb oldalon pedig a betekintőablakkal. Ettől az elrendezés ergonómikusabbá, jobban áttekinthetővé, kényelmesebbé vált. Már a betekintőablakon keresztül fogadhatom el a találkozókat, vagy láthatom, hogy melyik levélre válaszoltam. Az Outlook képességei közé bekerült a spamszűrés is. A Word és az Excel hálózati funkciói közül a kutatást lehetne kiemelni. Ha a dokumentumban egy szóra úgy kattintok rá az egérgombbal, hogy közben lenyomom az Alt billentyűt is, akkor a program felajánlja, hogy az általam meghatározott területen – amely lehet akár az intranet, akár az internet – rákeres a kifejezésre.

– Az Outlookban megmaradt a Microsoft-féle vírusirtó megoldás? A csatolt állományok általános letiltására gondolok...

– Nos, az XP megjelenésekor hatalmas felhasználói igény volt a biztonságra. Az XP alapértelmezett beállítása szerint letiltott bizonyos kiterjesztésű állományokat. Ezt a funkciót egy kis eszköz segítségével lehetett kikapcsolni, amelyet letölthettünk a Microsoft honlapjáról. Az Outlook 2003 esetében már magából a programból lehet konfigurálni, hogy milyen állományokat engedjen be, vagy tiltson le. De lehetne még tucatnyi példát sorolni az egyéni felhasználók számára is kedvező, használható, segítő fejlesztésekre, de nem itt van a hangsúly.

– Ha nem itt, akkor hol?

– Az Office Rendszer révén az egyének a szervezeten belül jobban ki tudják használni az integrált komponensek képességeit. Ehhez tudni kell, hogy amikor Office Rendszerről beszélünk, akkor arra az egységre gondolunk, amelyben az összes al-

kalmazás, szerver, szolgáltatás és kiszolgáló egyetlen rendszerként kezelődik. Amikor az Office szó mögött egy verziószám áll, például Office 2003, akkor az alapalkalmazásokról, például a Wordről, az Excelről van szó. Az Office Rendszer mint márka most született meg. Eddig az Office egy csomagot jelentett, amelynek különböző verzióit – például Professional, Standard – lehetett megvásárolni, és ahhoz kapcsolódtak bizonyos kiegészítő termékek. Ilyen volt a Project vagy a Visio. Ezek korábban is léteztek, de nem képezték az Office Rendszer részét. Most, az Office 2003 megjelenése kapcsán alakítottuk úgy az Office Rendszer stratégiáját, hogy már valóban egy rendszerről beszélhetünk, amelynek részei szoros integrációban segítik egymást. Ez nem változtat azon, hogy az alapalkalmazásokat – Word, Excel stb. – továbbra is meg lehet külön vásárolni különböző csomagokban. Fontos azt is hangsúlyozni, hogy a felhasználók külön megvehetik a rendszer többi részét is, de úgy gondoljuk, hogy az egész együtt a legjobb.


Fotó: Walkó Boglárka

Azt mondanám, hogy most az egyén részvétele változik meg a csoportmunkában. A fókusz eltolódik az egyéni hatékonyságról a csoportéra. Ezt az eltolódást maguk az alapalkalmazások is segítik.

– Együtt az egészet? Biztosan mindenki ezt szeretné?

– A realitás talaján maradva azt mondhatom, hogy a felhasználók többsége továbbra is heterogén környezetben fogja használni a komponenseket. Számunkra a jó hír az, hogy bármikor bővíthetők az egyes alkalmazások.

– Elmondásából úgy tűnik, hogy az Office már nemcsak egy alkalmazáscsomag, hanem komoly vállalati termék...

– Új fejlesztéseink többségének célja, hogy az egyénnek a szervezetben végzett munkáját hatékonyabbá tegye. Hadd említsek egy példát! Sok ügyfelünk már licencelte a SharePoint Portal Servert. Azok, akik a terméket implementálják is, a vállalati tudást egyetlen belső portálra tudják összevonni. A dolgozók számára egyetlen belépési pontot lehet biztosítani, ahonnan hierarchizáltan és strukturáltan elérhetik a számukra szükséges információkat, ráadásul Office-kezelőfelületen keresztül. Az, hogy az alkalmazottaknak nem kell új programok kezelését megtanulniuk, növeli a vállalati hatékonyságot. A háttérben meghúzódó alapstruktúra, a Windows SharePoint Services lehetővé teszi, hogy egyszerűen hozzunk létre HTML-oldalakat, amelyeken keresztül dokumentumokat lehet feltölteni, vitafórumokat kezdeményezni és így tovább. A cégeknél a legtöbb munkavállaló általában másokkal együtt dolgozik, például valamilyen projekten. Abban az esetben, ha munkájukat meg tudják osztani egymással, ha látható, hogy egy dokumentumhoz milyen más információk kapcsolódnak, hogy az adott dokumentumon melyik munkavállaló milyen módosítást végzett, akkor megint nő a hatékonyság. Az Office Rendszer segítségével egyszerűbben lehet megosztani az információkat, kezelni az ügyfeleket, eseményeket.

– Mindebben pedig kulcsszerepet játszik az XML...

– Az XML egy iparági szabvány, amelyet nem a Microsoft talált ki, bár úttörő szerepet vállalt az elterjesztésében. A mai informatikai háttérrendszerek, például az ERP-, a CRM- vagy a HR-megoldások mind értelmezni tudják ezt a nyelvet, és képesek is XML alapú információkat szolgáltatni. Mindez lehetővé teszi, hogy a különböző architektúrák, programok között kapcsolatot teremtsünk. Az XML ugyanis egy dokumentum tartalmát képes elvonatkoztatni annak formájától, és a tartalmat képes visszaadni a különböző alkalmazások számára. Így a vállalati háttérrendszer adatokat tud szolgáltatni egy Word-dokumentum számára, amelyet mi úgy állíthatunk össze, hogy a tartalom egy része ezekből a háttéralkalmazásokból származzon.

– Az átlagos vállalatvezető számára kicsit misztikusan hangozhat ez az egész.

– Egy lehetőségről van szó, amely konfigurálást, bevezetést igényel. Ezt elvégezheti például egy Microsoft-partner.

– Ezek szerint az Office Rendszer bevezetéséhez tanácsadócéghez kell fordulnunk?

– Nem minden esetben. Az Office Rendszer lényege, hogy egy olyan platformot biztosítunk, amely nagyon könnyen a vállalat igényeire szabható. Ha azonban egy középvállalat nagyon mélyen szeretné kihasználni az Office Rendszerbe beépített lehetőségeket, és ezáltal a korábbi rendszereinek megtérülését is gyorsítani, akkor valóban érdemes konzultánst hívnia, aki ki tudja alakítani a rendszerek között azokat az összeköttetéseket, amelyek lehetővé teszik az adatcserét.

– Milyen megoldásokat takar a kisvállalkozásoknak szóló új Small Business Edition?

– A korábbi verziók kapcsán előfordulhatott, hogy egy vállalatnak olyan alkalmazásokat is meg kellett vásárolnia egy nagyobb csomag részeként, amelyekre nem igazán volt szüksége. Most szélesítettük termékportfóliónkat, és több szintre osztottuk. Összesen hat csomagunk van, a Basic Editiontől kezdve a Professional Enterprise kiadásig. Ez önmagában még mindig nem jelent sokat, mert a különböző verziókat különböző licenckonstrukciókban lehet megvásárolni. Minden egyes szegmens, felhasználói kör megtalálhatja a számára megfelelő kiadást és licencelési módot. A kisvállalatok például

tipikusan a személyi számítógépek beszerzésével együtt vásárolnak szoftvereket is. Nem standardizálnak, és egyelőre nem beszélhetünk tudatos szoftvergazdálkodásról sem. Amikor egy új munkaállomásra van szükség, eldöntik, hogy azon milyen szoftvereket szeretnének futtatni, és beszerzik azokat. Ezt a legolcsóbban OEM (előtelepített) licenckonstrukcióban tehetik meg. A Small Business Edition tehát alapvetően az OEM, illetve az Open konstrukció kisvállalatok számára is elérhető változatában vásárolható meg.

– Kezdem elveszíteni a fonalat...

nak, több kapcsolattartóval. Az ügyfelekkel minden kommunikáció nyomon követhető. A Business Contact Manager figyeli az előzményeket, és azokat meg is jeleníti számunkra. Pontosan látható, hogy milyen csatolt állományokat küldtünk, például milyen árajánlat ment ki, és ahhoz milyen megbeszélések kapcsolódtak. Mindez összeköthető a terméklistával, és skálázható az is, hogy az adott árajánlathoz milyen valószínűség tartozik. Így kimutatható, hogy milyen bevételekkel számolhat a vállalat a következő periódusban. Mindez nagy segítséget jelent a napi ügymenetben.



A cégeknél a legtöbb munkavállaló általában másokkal együtt dolgozik, például valamilyen projekten. Abban az esetben, ha munkájukat meg tudják osztani egymással, ha látható, hogy egy dokumentumhoz milyen más információk kapcsolódnak, hogy az adott dokumentumon melyik munkavállaló milyen módosítást végzett, akkor megint nő a hatékonyság.

– Valóban megnőtt a választási szabadság, az elérhető konfigurációk száma, de mindez azt a célt szolgálja, hogy mindenki a legolcsóbban tudjon vásárolni, és csak azért kelljen fizetnie, amit utána valóban használni is fog.

– Értem. Térjünk tehát vissza a Small Business Editon új funkcióira!

– A kisvállalatok kapcsán először szeretnék kiemelni egy másik verziót, a Basic Editiont. Ez csak az Outlookot, a Wordöt és az Excelt tartalmazza, nagyon kedvező áron. Azokra a munkaállomásokra pedig, ahol a vezetők véleménye szerint ennél többre is szükség van, érdemes telepíteni a Small Business Editont, amely a fentieken kívül tartalmazza a PowerPointot, a Publishert, valamint egy teljesen új alkalmazást, a Business Contact Managert. Ez a kiadás nem sokkal drágábban kapható, mint a Basic, de sokkal nagyobb értéket képvisel. A Publisher kifejezetten alkalmas például arra, hogy egy kisvállalat könnyen létrehozzon formás termék- vagy cégismertetőt, és azt azonnal publikálja a weben. A Business Contact Manager tulajdonképpen az Outlook add-inje, egy olyan alkalmazás, amely az Outlookba épül be. Két új menüpontot hoz létre a névjegykártyák alatt. Ezek segítségével a kisvállalatok nemcsak személyeket, hanem ügyfeleket is kezelni tud-

– Szükséges aktiválni a termékeket?

– Megint csak attól függ, hogy melyik licenckonstrukcióról beszélünk. Az egyéni OEM- vagy dobozos licencben igen.

– Végül szeretnék rákérdezni, hogy megmarad-e a tanárok és diákok számára a kedvezményes vásárlási lehetőség?

– Igen, sőt valamilyen szinten ki is bővül. Az Office XP kapcsán a Campus Agreement keretében bemutattuk azt a konstrukciót, amely lehetővé teszi, hogy a felsőoktatásban dolgozók és tanulók gyakorlatilag ingyen használhassák a licencet, és csak a telepítőkészlet 2-3 ezer forintos árát kelljen kifizetniük. Ennek kapcsán kezdődött el egy projekt, amelyben már a dobozos termékeket is nagyon kedvező áron vásárolhatták meg a tanárok és a diákok. Nyilván itt elsősorban nem a felsőoktatásban dolgozók és tanulók az érintettek, hanem azok, akik a Campus Agreement keretében nem juthatnak hozzá a standard termékekhez. Ez a lehetőség is megmarad az Office 2003 esetében. Egyénként az elérhető verziók, valamint az igénybe vehető kedvezmények száma jelentősen nőtt. Például azok a cégek, amelyek az Enterprise Agreement keretében vásárolják meg szoftvereinket, igényelhetnek egy pluszszolgáltatást, amely lehetővé teszi, hogy alkalmazottaik otthoni gépükre is telepítsenek Office-t. }

ÉGIG ÉRŐ INTERNET

– avagy a műhold mindent lát

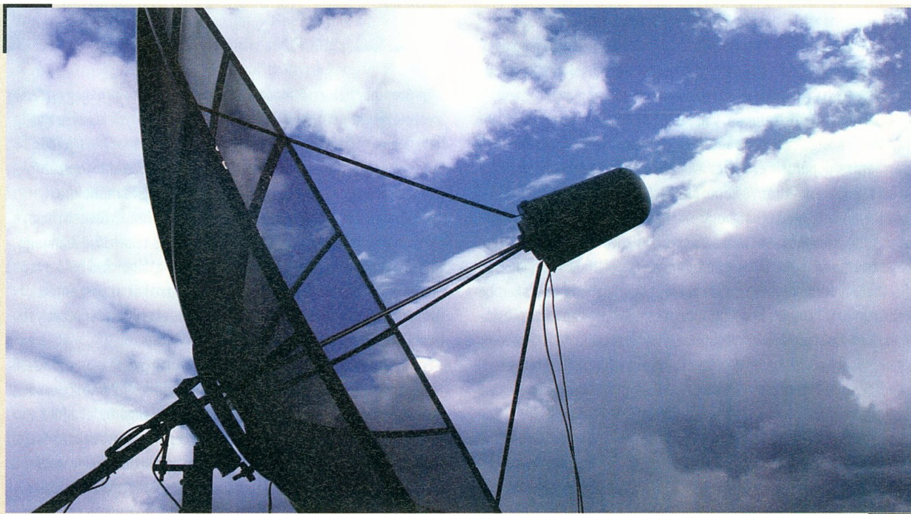
Ha már semmi más lehetőségünk nincs a világháló széles sávú elérésére, fohászkodjunk az égiekhez segítségért. Gyanítom, nem lesz hiábavaló a fáradozásunk, már amennyiben égiek alatt az űrben bolyongó kommunikációs eszközöket, nevezetesen a műholdakat értjük. Amíg egy kábel szó szerint is véges, és a földi rádiós rendszerek ugyancsak hagynak fehér foltokat a nettérképen, addig egy szatellit teljesen lefedi az általa „látható" területet. S ez korántsem csak elmélet: a műholdas internet gyakorlatilag is, Magyarországon is elérhető. Csupán pénz kérdése.

GALVÁCS LÁSZLÓ

{ Az információs és távközlési technológiákra fogékony olvasóinknak aligha kell ecsetelnünk a műholdas kommunikáció mibenlétét. Hogy most mégis kicsit részletesebben foglalkozunk vele, annak az a magyarázata, hogy az égi adóvevők új és napjainkban egyre népszerűbb alkalmazási módja sok szempontból különbözik a korábbiaktól.

Eddig hagyományosan főleg három területen használták a műholdakat: a távközlési szolgáltatók forgalmának nemzetközi átviteléhez (ez számunkra most kevésbé érdekes), a hagyományos televíziós műsorsugárzáshoz, valamint a bérelt vonalak jellemzőit idéző VSAT-szolgáltatáshoz. Ha ezek hasonlóságait, de még inkább különbözőségeit sorra vesszük, máris könnyebb elhelyezni az internetet a szatellitek „portfóliójában". Természetesen most a vevő, a felhasználó szempontjából vizsgáljuk a kérdést.

A műsorterjesztés esetében egy irányba (lefelé) azonos tartalmat sugároznak, amihez megfelelő berendezéssel bárki hozzáférhet (tekint-



sünk most el a kódolt adásoktól, bár a dekóder belefér a megfelelő berendezés kategóriájába). A VSAT már rendszerint kétirányú átvitelre szolgál, és noha a jelek – a tévéműsorokhoz hasonlóan – eljutnak a műhold teljes lefedettségi területére, a megcímzett információkat csak kijelölt felhasználók képesek fogni és értelmezni. A nagy sávszélességet igénylő tévéműsorok vevőállomásainak gyakorlatilag nincs egységes topológiája; mindegyik egyedi felhasználó, számuk több százezer, sőt az országhatárokon túllépve több millió is lehet. Ezt a kört, ha muszáj, csillagstruktúrájúnak nevezhetjük. Összességében a VSAT-állomások száma is elérheti ezt a nagyságrendet, ám ezek többnyire sok kisebb vállalati hálózatba tartoznak, telephelyeket vagy egyszerű végpontokat kötnek össze a felhasználó igényei szerinti, rendszerint jóval kisebb sebességgel. Míg egy távoli kirendeltségnél szükség lehet 128 kbps-re, addig egy egyszerű pénzkiadó automata, áruházi kassza vagy lottóiroda olykor csak másodpercenként néhány kilobites sebességet igényel.

A műsorsugárzás valós idejű és folyamatos kapcsolatot kíván meg, vagyis állandón szükség van a fix átviteli sebességre. A vállalati adatkapcsolatokban viszont elviselhető a késleltetés, a felhasználók rangsorolása. Bár lehet rendszeres a forgalom (maradjunk a pénzkiadó automatáknál, amelyeknél sorban állnak az emberek), valójában kisebb megszakításokkal, olykor rövidebb-hosszabb szünetekkel, néha egész kis sebességgel, máskor lökésszerűen jelentkező nagyobb átvitellel zajlik a forgalom.

Hová tehető itt az internet?

A lehetőség adott

Nos, az internet inkább hasonlítható a VSAT jellegű alkalmazáshoz, de felfedezhető benne a műsorsugárzás néhány sajátossága is. Ugyankkor mégis egészen más. Egyedileg feljogosított felhasználói vannak, akinek azonban semmi közük egymáshoz. Egyedileg szabhatók meg a paraméterek, például az átviteli sebesség, de közös az információforrás (maga a világháló), hasonlóan a műsorszóráshoz. Ám csak a jellege hasonló, mert amíg az utóbbinál mindenki ugyanazt a műsort kapja, addig az interneten egy közös, nagy, világméretű tartalomegyüttesből hívja le a felhasználó a számára szükséges anyagot. Míg a tévéműsornál jól meghatározható annak tulajdonosa és származási helye, addig az internet csak virtuálisan közös forrás, valójában a világ bármely pontjáról, a tartalmat szolgáltató cég vagy intézmény szerveréről, sőt levelezőpartnerünk gépéről is érkezhet a kívánt információ. Leglényegesebb azonban a kétirányú kommunikáció.

Könnyen belátható tehát, hogy ez valami egészen új dolog, új struktúra, amelynek megvannak a speciális követelményei és eszközei. Szerencsére ma már léteznek szabványok, elérhetők (értsd: megfizethető áron beszerezhetők) a szükséges eszközök, így a szakemberek talán okkal állítják, hogy a műholdas internet világszerte mostanában érkezik felszálló ágába, aminek már érzékelhetők is a jelei.

Leegyszerűsítve négy fő elemre osztható a műholdas internet rendszere: első maga a világháló, illetve az ahhoz való csatlakozást biztosító központ, a második a műholdas földi állomás (hub), a harmadik a műhold, végül a negyedik a felhasználó, vagyis a vevőoldal. Az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy mindegyik elemnek más a tulajdonosa (üzemeltetője), bár a gyakorlatban lehetnek átfedések (és viszonteladók).

Ezek között értelemszerűen három átviteli szakasz működik. Esetünkben a fő szolgáltatónak (a szolgáltatás felügyelőjének) a feladó állomás működtetője tekinthető. Ő teremti meg a gerinccsatlakozást a világhálóval, ami rendszerint 100 Mbps nagyságrendű, állandó, többnyire vezetékes összeköttetést jelent. Ő bérli a műholdkapacitást annak gazdájától, s mivel az ő előfizetői lesznek a végfelhasználók, gyakorlatilag ő határozza meg a másik két átviteli szakasz, a hub és a műhold, illetve a műhold és az előfizetők közötti átvitel paramétereit.

Ebben a konstrukcióban a fel- és letöltés (uplink és downlink) internetezésnél megszokott fogalma zavaró lehet, hiszen a „fölfelé" iránymeghatározás egyértelműen a műholdra történő sugárzást jelenti, míg „lefelé" csakis a „fönt" lévő mesterséges égitestről jöhet



a jel. Szerencsére ez a felhasználói oldalon pontosan megegyezik a vezetékes internetezésben honos feltöltés (igények küldése a világhálóra) és letöltés (tartalmak fogadása) fogalommal. Más kérdés, hogy a szolgáltató pont fordítva jár el: az igényeket tölti le, azaz fogadja a műholdról, és a tartalmakat tölti (lövi) fel a műholdra.

A műholdas internetezést, illetve annak különböző átviteli megoldásait ma már szabványosították. A digitális televíziózásban régóta ismert a DVB-S (Digital Video Broadcasting), ahol az S betű a műholdra (satellite) utal. Gyakorlatilag ezt használják az összesített forgalom fellövésére. A lefelé irányuló, címzett sugárzásra tavaly fogadták el a DVB-RCS szabványt.

Egy ilyen konfigurációban a műhold látszólag gyűjtő-elosztó-közvetítő feladatot lát el, hiszen hozzá futnak be a sok-sok földrajzi pontból érkező előfizetői kérések, amelyeket összesítve „sugároz le" a földi állomásnak. Ezek azután az internetes csereközponthoz csatlakozó összeköttetésen keresztül jutnak el a világhálóra, majd onnan ugyanezen az úton érkeznek vissza a kívánt tartalmak, amelyeket a földi állomás összesítve „sugároz fel" az űrbe. A műhold elosztó funkciója azonban

tényleg csak látszólagos, hiszen nem egyenként, a felhasználóknak címezve továbbítja az egyes anyagokat, hanem az odafent fogadott, összesített adatfolyammal gyakorlatilag beteríti az általa lefedett földrajzi területet. (A műhold-üzemeltetők a térképen szépen körberajzolva meg szokták adni, hogy hol milyen erősséggel fogható a jel. Ezt a térképet nagyon találóan lábnyomnak – footprintnek – nevezik.)

A lefelé jövő bitmasszából azután az előfizetőnél telepített vevőkészülék szűri ki a csak neki szóló, általa lekért információkat. Előfizető természetesen nemcsak otthoni magánfelhasználó lehet, hanem akár egy vállalat vagy intézmény, helyi hálózatba kötött gépekkel, sőt akár egy másik internetszolgáltató is. Mi most a végfelhasználókra, a netpolgárokra fókuszálunk.

Lavórt a háztetőre

Az előfizetői végponton viszonylag egyszerű eszközökre van szükség. Többnyire 60–120 centiméter átmérőjű parabolaantenna elegendő, a műhold pozíciójától, az adás teljesítményétől függően. A tévéműsorok otthoni vételére használt fejnél (LNB) valamivel nagyobbat kell alkalmazni, hiszen ez az állomás nemcsak vételre, hanem adásra is szolgál. A piacon kapható beltéri egységek általában több PC csatlakozását is lehetővé teszik, akár egy háztartáson belül vagy kisebb vállalkozásoknál. Nagyobb céges felhasználók helyi hálózata (LAN) szintén csatlakoztatható egyetlen vevőszetthez. Itt többféle szabályozásra nyílik lehetőség, beállítható például a jogosultság, a felhasználók fontossági sorrendje, egyenként lehet tűzfalat létesíteni, stb.

Nagy előnye a műholdas internetes megoldásnak, hogy az ADSL-hez hasonlóan képes aszimmetrikus átvitelre, így míg a feltöltési iránynál elég lehet a 64–128 kbps sebesség, addig a letöltés beállítható 128 kbps-től akár 2 Mbps-ig. Az előfizetői szerződésekben általában átlagos sebességet rögzítenek, ami az igénybevétel legnagyobb részében rendelkezésre áll. Ettől azonban mindkét irányban előfordulhat eltérés, hiszen a szolgáltató nem rendel minden egyes felhasználóhoz külön csatornát, hanem közös sávon kell osztozniuk. Így ha az előfizető egyedül használja a rendszert, az előírtnál sokkal nagyobb sebességet is elérhet.

A szolgáltató által használt teljes sávszélességet statisztikai számításokkal és forgalomelemzéssel állapítják meg. A rendszer kritikus eleme (részben a magas bérleti költségek miatt) a műholdkapacitás. Ez sohasem éri el azt a mértéket, amelyet az összes felhasználó egyidejű forgalmazása indokolna, a gyakorlatban annak töredéke, hiszen az átlagos kihasználtság még csúcsidőben sem éri el az 5 százalékot. Egyéni előfizetők esetében 10-20 végfelhasználóra jut egy átlagos csatorna, vállalati felhasználóknál inkább ennek a duplája a létesített kapacitás, internetszolgáltatóknak nyújtott csatlakozásnál pedig még nagyobb.

A műhold elérhetővé teszi ugyan a világhálót, s így legyőzi a távolságot, ám az idővel nem tud megbirkózni. A jel kénytelen bejárni az utat az égig és vissza, s mivel bizonyos feldolgozási idővel is számolni kell, a késleltetés akár 500-600 milliszekundum is lehet. Az adatforgalomban ez nem okoz problémát vagy fennakadást, de élő párbeszédnél már zavaró lehet, hogy várakozni kell, amíg a hangunk eljut a partnerünkhöz, majd a válasza visszaérkezik. Ma még nem túl gyakori az interneten keresztüli beszélgetés (vigyázat, nem az IP alapú telefonról van szó!), bár egyes vélemények szerint hozzá lehet szokni a késleltetett válaszokhoz. A probléma műszakilag csak annyiban kezelhető, hogy a rendszerben prioritást lehet biztosítani a beszédátvitelnek.

Bele kell nyúlni a pénztárcánkba

Mint már utaltunk rá, a műholdas internet korántsem olcsó, de valójában nem is az általában mindenhol elérhető ADSL-lel vagy kábeltévével kíván versenyezni, hanem éppen azoknak kínál megoldást, akikhez semmi más nem jut el. A teljes vevőberendezés piaci ára körülbelül 300 ezer forintnál kezdődik, de ennek akár a dupláját is elérheti. Szolgáltatótól függ, hogy beszerzését a felhasználóra hárítja, vagy pedig bérleti, illetve lízingkonstrukcióban, esetleg más módon, részletekben fizetteti meg vele. A havidíj természetesen függ az igényelt sebességtől, de ne lepődjön meg a Kedves Olvasó, ha 50 ezer forint körüli vagy még magasabb árat tartalmazó ajánlatot kap.

Mindez nyilvánvalóan azért kerül ennyibe, mert a technológia a szolgáltató számára is jelentős befektetéssel és folyamatos költségekkel jár. Kockázatos például néhány előfizetővel vagy csupán reményekre alapozva műholdkapacitást bérelni, saját feladóállomást létesíteni. Emiatt, tudomásunk szerint, Magyarországon egyelőre nincs olyan szolgáltató, amely saját technológiáján kínálna műholdas internetet. A szolgáltatás azonban mégis elérhető, hazai közvetítőknél, de külföldi rendszerek segítségével.

A BanNet Kft. partnere a Hughes Network Systems, amely Németországban működteti földi állomását, és az Eutelsat műholdját használja. A hazai előfizetőkkel azonban a BankNet áll kapcsolatban, ő telepíti és felügyeli a vevőeszközöket, és garantálja a szolgáltatást. Tervei között szerepel viszont, hogy amennyiben a forgalom indokolja (például ha eredményesen szerepel az IHM Közháló programjában kiírt pályázaton), megteremti a hazai szolgáltatás feltételeit.

A Matáv SkyDSL márkanevű szolgáltatásának különlegessége, hogy az előfizető csak letöltési irányban veszi igénybe a műholdas kapcsolatot, a feltöltésre valamilyen más technológiát (például vezetékes vagy mobiltelefont) használhat. Ez a hibrid megoldás valamivel olcsóbb. A Matáv partnere Luxemburgból juttatja el az Astra 1G műholdra a magyar előfizetőket (is) kiszolgáló internetes adatfolyamot. A szolgáltató ajánlatában kiemeli, hogy a műholdas kapcsolatnak köszönhetően 300 digitális tévé- és rádióprogram jeleníthető meg a PC-n.

A vegyes technikájú szolgáltatás valójában a felhasználó már meglévő internetelérésére épül (annak letöltési sebességét sokszorozza meg), így az internetszolgáltatónak továbbra is fizetni kell a netkapcsolat alapdíját. S mivel – ellentétben például az ADSL-lel – a Matáv műholdas megoldása nem biztosít korlátlan használatot, sokkal inkább a betárcsázós internetezésnek felel meg, ezért a műholdas tarifa mellett a tényleges igénybevételnek megfelelő telefonos percdíjat is meg kell fizetni. }

Távközlőhálózat a villamos távvezeték mentén

Új szereplő az MVM?

Közel 10 milliárd forintos beruházással világszínvonalú, országos lefedettségű távközlési hálózatot hozott létre a Magyar Villamos Művek Rt. A 2003 őszén lezárult, három évig tartó projekt eredményeként létrejött hálózat nemcsak a villamosenergia-rendszer jelenlegi távközlési igényeit képes nagy biztonsággal kielégíteni, hanem hosszú távon is alkalmas a liberalizált villamosenergia-piac kiszolgálására. A megvalósult homogén, szinkron digitális hálózat ezenfelül gerinchálózatként képes a távközlési szolgáltatók és nagyfogyasztók telekommunikációs igényeinek kielégítésére is.

{ Nem újabb alternatív szolgáltatóként kíván megjelenni a távközlési piacon a Magyar Villamos Művek, de kétségtelen tény, hogy a vállalat egyike annak a 3-4 cégnek, amely saját, országos gerinchálózattal rendelkezik. Az MVM alaptevékenységének megfelelően azonban e rendszer struktúrája a villamosenergia-hálózatot követi, és elsősorban annak kommunikációs igényeit elégíti ki. Gyakorlatilag tehát jelentős szabad kapacitását ajánlja fel közcélú hasznosításra. Így a végfelhasználói piacon közvetlenül nem jelenik meg az MVM, ahogyan *Dalicsek István* stratégiai igazgató fogalmazott: szolgáltatók szolgáltatója kíván lenni.

A távközlési fejlesztést is alaptevékenysége támogatására indította el. A villamosenergia-iparág liberalizációja során a piaci szereplők jelentősen bővülő távközlési igénnyel léptek fel, így az MVM Rt. már 2000-ben elindított egy távközlési fejlesztési projektet (TFP), amely a telekommunikációs hálózat átviteltechnikai, illetve jelátviteli hálózatrészének nagyarányú korszerűsítését irányozta elő.

A projekt során az MVM egységes rendszerbe foglalt, korszerű, homogén hálózatot épített ki, amely országos, gyűrűs struktúrájú, és az SDH (szinkron digitális hierarchia) technológiára épül. A mintegy 1100 kilométernyi újonnan létrehozott optikai összeköttetés jelentős része OPGW technológiával szerelt távvezetéki nyomvonalon (azaz a levegőben vezetett kábelen) halad. Ezen túlmenően mintegy 57 kilométer hosszú alépítményi összeköttetés is megvalósult. Így az MVM Rt. jelenleg közel 2300 kilométeres optikai hálózatot mondhat magáénak. A hálózatmenedzsment három független, de közös kommunikációval rendelkező rendszert (PDH, SDH, DWDM) koordinál redundáns, fizikailag elkülönített telephelyen lévő, két független hot-standby management állomáson.

A hálózat gerincét alkotó gyűrűk három sebességfokozatot képviselnek: a legnagyobb kapacitás 2,4 Gbps (STM-16), de emellett 622, illetve 155 Mbps sebességű összeköttetések is működnek, amelyekben egyelőre jócskán van szabad kapacitás.

A gyűrűs hálózatnak és a felügyeleti rendszernek köszönhetően a rendszer nagyfokú biztonsággal, 99,99%-os rendelkezésre állást garantálva működik. Így nemcsak az iparági felhasználás számára nyújt nagy biztonságú távközlési összeköttetést, hanem a szabad kapacitást kihasználva korszerű telekommunikációs szolgáltatások nyújtására is alkalmas.

A hálózat egyelőre 64, a villamosenergia-ipar szempontjából jelentős végpontot kapcsol össze, de leágazásra is van mód, ahogy például a Budapesti Műszaki Egyetem és az Infopark irányába létesített csatlakozás mutatja.

A Magyar Villamos Művek célja, hogy az újonnan létesült rendszer gerinchálózatként távközlési szolgáltatók és nagyfogyasztók számára nyújtson telekommunikációs szolgáltatásokat, versenyképes árú alternatív lehetőséget kínálva a távközlési szolgáltatóknak. Az MVM országos gerinchálózata természetesen egyes államigazgatási, kormányzati célok, projektek megvalósításának, illetve országos hatókörű szervezetek távközlésiigény-ellátásának is potenciális eszköze lehet. A szomszédos országok villamosenergia-ipari cégeivel és az általuk alapított telekommunikációs vállalatokkal megvalósított együttműködésnek köszönhetően az MVM a jövőben nemzetközi távközlési és tranzitszolgáltatásokat is nyújthat partnereinek.

A hálózatnak már léteznek külföldi leágazásai Szlovákia, Ausztria, Horvátország, Szlovénia, Szerbia és Románia felé. Jelenleg a nemzetközi távközlést ellátó tranzitfunkciók megvalósításán dolgoznak.

A távközlési kapacitás közcélú hasznosítása megkezdődött. Az első megállapodás cserealapon történt: ahol a távközlési szolgáltatónak volt szüksége szabad kapacitásra, ott az MVM bocsátotta azt rendelkezésére, míg a villamos társaság bizonyos szakaszokon egyelőre nem épített ki saját összeköttetést, hanem bérli, vagyis inkább kölcsönösségi alapon használja a telefontársaságét. A határokon túli együttműködés lehetőségét pedig immár egy osztrák céggel aláírt szerződés bizonyítja. }

Ki korán kel...

Férgek ellen korai riasztórendszer

Az informatikai biztonság megteremtésével és fenntartásával foglalkozó vállalatok igyekeznek mindent megtenni annak érdekében, hogy a felhasználókban tudatosítsák: az interneten terjedő összetett fenyegetések elleni informatikai védekezés kifinomult módszereket igényel.
Cikkünk arra hívja fel a figyelmet, hogy a korai riasztórendszerek világméretű érzékelőhálózatai értékes segítséget nyújthatnak a vállalatvezetőknek és a kormányzatoknak az egyes fenyegetések elleni védekezésben.

TOM SCHMIDT

{ Mielőtt a korai riasztórendszerek működésének ismertetésébe kezdenénk, érdemes egy pillantást vetni napjaink fenyegetéseire, hiszen a vállalati hálózatokat érő provokációk gyakorisága és mennyisége egyre nő. Idézzünk fel néhány eseményt a közelmúltból!

– Csupán 26 nap telt el a Blaster féreg megjelenéséig attól kezdve, hogy a Microsoft nyilvánosságra hozta az RPC DCOM Windows-hibát, és kiadta a javítást. A féreg az egyes biztonsági szakértők által a legelterjedtebbnek tartott Windows-hibát használta ki. Tevékenységének csúcsán a károkozó óránként 2500 számítógépet fertőzött meg.

– Az augusztusi DefCon hackerkonferencián részt vevő rendszergazdák elmondták, hogy netes vandálok Windows-szerverek veszélyeztetésére és azoknak az IRC-hálózaton keresztül történő távvezérlésére alkalmas szoftvert készítettek. Több programot is összetákoltak, hogy a távoli támadás végrehajtására alkalmas eszközt hozzanak létre, köztük olyat is, amely a Windows RPC DCOM-sérülékenységét használja ki. A parancsokat az IRC-hálózaton keresztül kapja a támadótól, és a Windows-hiba révén sebezhető számítógépeket keres, illetve veszélyeztet.

– Egy tanulmányban, amely másfél év közel másfél milliónyi letapogatását elemzi, a szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy a sebezhető rendszerek felénél 30 nappal a szoftver védelmi javításának megjelenése után még nem végezték el a javítást. A Qualys júliusban megjelent tanulmánya azt is megállapította, hogy a hibát kihasználó programok 80 százaléka a sérülékenység bejelentését követő 60 napon belül megjelent.

– A Carnegie Mellon Egyetem CERT koordinációs központjának jelentése szerint az informatikai védelemmel kapcsolatos incidensek száma a 2001-es 52 658-ról 2002-ben 82 094-re nőtt. Egyedül 2003 első negyedévében 42 586 eseményt jeleztek.

– A Symantec internetes veszélyekről szóló jelentése szerint 2003 első felében az elemzésre beküldött rosszindulatú programok 60%-át az összetett veszélyek tették ki, és számuk 20%-kal nőtt.

Az idő markában

A fenti tények egyvalamit félreérthetetlenül jeleznek: az idő immár nem nekünk dolgozik. A védelmi szakértők gyakran emlegetik a „sérülékenység-veszély-ablakot", azaz a sérülékenység felfedezése és az azt kihasználó módszer megjelenése közötti időtartamot. Annak jelzésére, hogy mennyire megváltoztak a körülmények, érdemes visszaemlékezni, hogy a széles körben elterjedt Nimda és Slammer féreg esetében ez az intervallum több hónapnyi volt. Így elegendő idő maradt arra, hogy a szoftver gyártója kijavítsa a sebezhető pontot, és figyelmeztesse a nyilvánosságot, így csökkentve a rejtett veszélyforrás károkozását. A Blaster, mint láthattuk, már hetekkel az RPC DCOM-sérülékenység Microsoft általi bejelentését követően megjelent, így a rendszergazdáknak kevés idejük maradt a hálózatok megvédésére.

Rob Clyde, a Symantec alelnöke és műszaki főigazgatója megjegyezte, hogy a mai támadások nem csupán gyakoribbak, hanem összetettebbek is. Polimorfikus vírusokból, leveláradat-küldésből, szolgáltatásmegtagadásból (DoS) és összetett veszélyforrásokból állnak. Emellett, mivel a vállalatok folyamatosan új technikákat vezetnek be (a vezeték nélküli, illetve az egyenrangú hálózatokat, a közvetlen üzenetküldést és a széles sávú adatátvitelt, hogy csak néhányat említsünk), és egyre fontosabb üzleti feladatokat bonyolítanak le a neten, jóval több célpontot nyújtanak a támadóknak.

Mit tehetnek a vállalatok az üzletmenet folyamatosságának megőrzéséért egy olyan környezetben, ahol a támadások mind gyakoribbak és bonyolultabbak? Ezek a szervezetek egyre inkább belátják a korai riasztórendszer szükségességét.

A világ letapogatása

A korai riasztórendszer által a szervezetek megvédhetik magukat a közelgő veszélyektől, a folyamatban lévő támadások esetén pedig károkat enyhítő stratégiát nyújt számukra. Fizikai szinten a támadások adatainak összegyűjtése és egybevetése céljából a sok ezer partnernél működő, tűzfalakból és behatolásérzékelő rendszerekből álló világméretű hálózatra támaszkodik. A rendszer rálát egy bizonyos szakmát

érintő eseményekre is, ami a célkeresztbe került szakmának a várható támadásokra történő jobb felkészülését és azok kivédését szolgálja.

A támadás előtt

Riasztás esetén a korai riasztórendszerek a sérülékenységekről és azok kihasználásáról értesítést küldenek, így már a támadás előtt segítséget nyújtanak a veszély csökkentéséhez. A rendszerelemzők termékek ezreiben keresik a lehetséges veszélyforrásokat, s nem csupán a sérülékenységekről informálnak, hanem bevált ellenintézkedéseket is javasolnak. Minden riasztásról részletes elemzést kell készíteniük, amelyben leírják annak súlyosságát, várható hatását, az érintett rendszereket, az elérhető javításokat és hibakikerülési módokat, valamint a következmények csökkentésének átfogó stratégiáját.

A támadás alatt

A korai riasztórendszerek a folyamatban lévő támadásokra is figyelmeztetnek. A személyre szóló értesítést lehetővé tevő beállításokkal és a szakértő elemzéssel biztosítják, hogy a vállalatok az információvagyonuk elleni támadások kivédése érdekében informatikai ráfordításaikat fontosság szerint rangsorolhassák. A megbízható támadási információk használatával a korai riasztórendszereknek képesnek kell lenniük önműködő, rangsorolt értesítések kiadására, továbbá gyorsjavításokat, ellenintézkedéseket, hibaelkerülési módokat és további hivatkozásokat is közölnek.

Blaster, Slammer

A legújabb események igazolják a korai riasztórendszerek számítógépes támadások elleni reagálásának jelentőségét. Júliusban például egy ilyen rendszer adott jelzést a Windows RPC DCOM-sérülékenységéről és a Microsoft hibajavításáról. A támadások figyelése révén az aktivitás növekedésekor a korai riasztórendszerek újabb riasztásokat tudnak kiadni. A fenti esetben a támadás ellen védő behatolásérzékelési jellemzőt adtak ki. Mindez végül a Blaster féreg megjelenéséhez vezetett, amely igazán augusztus 11-én kezdett terjedni. A sérülékenység bejelentése és a féreg megjelenése között eltelt időben – mint fentebb láthattuk – a sérülékenységet kihasználó eszközök nyilvánosságra kerülésével a veszély napról napra nőtt.

Januárban egy korai riasztórendszer kapta el először a gyorsan terjedő, korai szakaszában a fertőzöttség mértékét minden nyolc és feledik másodpercben megduplázó, hozzávetőleg egymilliárd dolláros termeléskiesésért felelős Slammer férget. Az érzékelők által szolgáltatott adatok önműködő elemzése azt mutatta, hogy a Slammer veszélye az egész világra kiterjed. Az ügyfeleket értesítették, és azt javasolták nekik, hogy az érintett porton akadályozzák meg a forgalmat. Amikor a további elemzés kimutatta, hogy a veszélyt egy féreg okozza, amikor azonosították a Slammer által célba vett sérülékenységet, majd amikor már rendelkezésre álltak a sérülékenységet megszüntető hibajavítások, újabb riasztásokat adtak ki.

Szövetségi ügy

Nem csupán a magánszektor figyeli a korai riasztórendszereket: a szövetségi kormány éppúgy aktív ezen a területen. Így például az amerikai hadügyminisztérium számítógépes vészhelyzetekre reagáló részlege (DOD-CERT) a Symantec korai riasztórendszerét használja valós idejű veszély- és sérülékenységinformációk kiadásához, amellyel saját belső korai riasztási lehetőségeit egészíti ki, és a létező sérülékenységekről, valamint a veszélyeztető tevékenységekről ad képet. Az ügynökség a több mint 180 országban található 20 ezer partner behatolásérzékelőinek és tűzfalainak támadási adatait gyűjtő rendszertől kap testre szabott információfrissítéseket. A rendszer a DOD-CERT-et a szakma legnagyobb sérülékenységi adatbázisából származó korai riasztásokkal látja el. Az adatbázisban 2200-nál több gyártó több mint 18 ezer termékváltozatát követik nyomon. A DOD-CERT e-mailben kapja meg a veszélyekről és sérülékenységekről szóló riasztásokat.

Mindeközben az amerikai belbiztonsági minisztérium internetes védelmi riasztásokat adó korai riasztórendszert (Global Early Warning Information System – GEWIS) hoz létre. Célja, hogy – egyfajta központi gyűjtőként és elosztóként – az internet kényes területeit figyelje, és gyanús tevékenység észlelésekor riassza a minisztériumot. Lehetővé teszi például, hogy felfigyeljenek a szokatlan mennyiségű tartománynév-lekérdezésekre, illetve digitálistanúsítvány-hitelesítési kérelmekre, mivel ezek egy elektronikus támadás esetleges előjelei lehetnek.

Végkövetkeztetés

Mint Rob Clyde a Symantectől megjegyezte, a mai, gyorsan terjedő veszélyforrások elleni védekezéshez új, megelőző jellegű módszerek szükségesek. A számítógépes támadások korai jelzésével és a megelőző intézkedésekkel a korai riasztórendszerek fontos szerepet játszanak abban, hogy a vállalatok és a kormányzatok biztonságban tudhassák információvagyonukat. }

Kapcsolódó webcímek:



Egy lépéssel a támadók előtt a Symantec DeepSight veszélykezelő rendszerrel (webes műsor)
enterprisesecurity.symantec.com/content/webcastinfo.cfm?webcastid=67

Jelentés az internetes veszélyekről
enterprisesecurity.symantec.com/content.cfm?articleid=1539

A számítógépes támadások változó arculata
enterprisesecurity.symantec.com/article.cfm?articleid=2305

Új utak a vállalatok számára

Sun Java Enterprise System

Mint ahogy arról két hónappal korábban beszámoltunk, a Sun Microsystems a szeptember 16. és 18. között San Franciscóban megrendezett Network Computing 03 Q3 elnevezésű konferenciáján harmadik negyedéves termékbejelentéseinek keretében bemutatta új, Sun Java System névre keresztelt rendszerét, amely a hálózati informatika szoftvereinek világában a költségek és a kockázati tényezők csökkentése érdekében kialakított gyökeresen új szemléletét tükrözi. Cikkünkben részletesebben beszámolunk a Sun Java Enterprise Systemről (JES).



{ A három operációs platformon (Solaris x86, RedHat és SUSE Linux) elérhető Sun Java Enterprise System (korábbi nevén Orion) vállalati infrastruktúra-szoftverek konszolidált rendszere, amely az összes költséget, azaz a szoftverlicenc, a szupport, az üzemeltetés, a konzultáció és az oktatás árát is figyelembe véve alkalmazottanként évente 100 dollárba kerül egy vállalat számára. „Az ártényező jelenti talán a legnagyobb áttörést" – fogalmazott a Sun Java Systemet bemutató hazai sajtótájékoztatón *Szkurka János*, a cég marketingigazgatója, hozzátéve: „Mindez tetszőleges vállalati méret és tetszőleges felhasználás mellett. Továbbá nagyon lényeges, hogy a Sun rendszeresen jelentkező szoftverfrissítései a felhasználók számára – időben és a munkát tekintve egyaránt – kiszámíthatóvá válnak." A kiszámíthatóság azt jelenti, hogy a teljes integrált rendszerre egy időben jelennek meg a frissítések és az új verziók, ami jelentősen leegyszerűsíti, valamint kiszámíthatóvá teszi a vállalati szoftverrendszerek működtetését.

A JES speciális változata oktatási intézmények számára alkalmazottanként évi 50 dolláros áron licencelhető. Ez tartalmazza a szoftver árát, a fenntartás és a konzultáció költségeit, valamint korlátlan jogot arra, hogy az intézmények a szoftvert internetes alkalmazásokban használják. Ezzel a lehetőséggel a Sun megpróbálja erősíteni pozícióját az oktatási piacon, és megelőzni versenytársait, például a Microsoftot, amely ugyancsak kedvezményekkel kínálja szoftvereit az oktatási intézmények, tanárok, diákok számára.



Szolgáltatások

A Sun Java Enterprise System tíz jelentősen megújított elemet tartalmaz, amely a vállalati middleware-platform egészét lefedi, beleértve a hálózati azonosságkezelőt, a kommunikációs platformot, a Java System Application Servert (korábban Sun ONE Application Server), a Java System Portal Servert stb.

A legfontosabb szolgáltatások között találhatók a hálózati azonosítási szolgáltatások, amelyek növelik a biztonságot, és garantálják a vállalati információk védelmét azáltal, hogy biztosítják a helyes hozzáférésijogosultság-politikák érvényesülését minden felhasználói csoportban, alkalmazásban,

illetve szolgáltatásban. Ezeket a szolgáltatásokat a Liberty Allience ajánlásai és elfogadott szabványai alapján dolgozták ki.



A Sun Microsystems által kezdeményezett, több száz taggal működő Liberty Alliance olyan üzleti szövetség, amely az internetes személyazonosság-megoldások alapjául szolgáló nyílt szabványok kidolgozásával egy elosztott, azaz a felhasználók adatainak biztonságát és az azokhoz történő hozzáférést a személyiségi jogok figyelembevételével szabályozó rendszer létrejöttét kívánja megteremteni. „A nyitott forráskódú szabványok kulcsfontosságúak a biztonságos, mindenki által elfogadott azonosítási megoldások és webszolgáltatások fejlesztése szempontjából. Azáltal, hogy erősítjük a Liberty Alliance támogatását, ügyfeleink számára meg tudjuk teremteni a biztonságos mobilitást: a megfelelő szolgáltatásokat a megfelelő emberek számára a megfelelő időben, bármilyen eszközön" – nyilatkozta *Jonathan Schwartz,* a Sun Microsystems alelnöke. A Java Enterprise System azonosítási szolgáltatásai biztosítják, hogy a felhasználók teljes mértékben ki tudják használni a közösen elfogadott hálózati azonosítási szabványok előnyeit.

A *web- és alkalmazásszolgáltatások* lehetővé teszik az IT-szervezetek számára, hogy szolgáltatásokat fejlesszenek, bevezessenek, valamint menedzseljenek a szerverek, kliensek és egyéb eszközök széles skáláján. A J2EE technológia lehetővé teszi, hogy ezekben a szolgáltatásokban maximalizálni lehessen az alkalmazások újbóli felhasználását, valamint a fejlesztők együttműködését.

A *portálszolgáltatások* bármikor, bárhonnan biztonságos hozzáférést tesznek lehetővé a mobil alkalmazottak, üzleti partnerek, beszállítók és ügyfelek számára a testre szabott vállalati portálhoz, akár az interneten, akár extraneten keresztül.

A *kommunikációs és együttműködési szolgáltatások* lehetővé teszik, hogy a felhasználói közösségek biztonságos módon osszanak meg egymás között információkat, ezáltal növelve a vállalati döntések hatékonyságát. A lehetőségek között megtaláljuk az üzenetküldő-szolgáltatásokat, a valós idejű együttműködés lehetőségét és a naptárak megosztását.

A *hozzáférési szolgáltatások* biztosítják az alkalmazások szervizmenedzselését, így megteremtik az üzleti vezetők által elvárt „jósolhatóságot" és rugalmasságot. Érdemes szót ejteni a szabadalmazott Always-on technológiáról, amely nagyon magas szintű működést és skálázást tesz lehetővé.

Végül kiemelésre érdemesek a *biztonsági szolgáltatások,* amelyek átfogják a teljes rendszert, és biztosítják azt a nyugalmat, amelyet az üzletmenet ma megkíván. Ezek a szolgáltatások lehetőséget adnak az online erőforrások egyszerű menedzselésére, és biztosítják a tartalmak védelmét a legújabb biztonsági szabványoknak megfelelően. }

StarLight

Hogyan működik egy globális virtuális cég?

Amikor 1519. augusztus 10-én Magellán elindult, hogy körbehajózza a Földet, és ezzel bebizonyítsa annak gömbölyű voltát, nem tudhatta, hogy közel 500 évvel később ez a felfedezés az internet második forradalmához vezethet. Azt, hogy a Föld lapos, ma már csak kevesen állítják, mégis úgy tűnik, hogy a mindennapi gyakorlatban elfeledkeztünk róla: a világ kereksége nemcsak hajózási előnyökkel jár, hanem a globális gazdálkodás és az információs forradalom eszközeinek korában megteremti egy olyan virtuális cég létrehozásának lehetőségét, amely felett a nap sohasem nyugszik le.

TAKÁCS BARNABÁS

24 óra alatt a Föld körül

A dot-com lufi néhány évvel ezelőtti kipukkanása sok céget megrázott. A világ a mai napig nem heverte ki az azt követő gazdasági válságot. Bár az internet nem váltotta valóra a hozzá fűzött üzleti reményeket, megteremtett egy új kort, amely radikálisan megváltoztatta életünk sok mozzanatát. Hátramaradt azonban egy nagy részben kihasználatlan infrastruktúra, amely az online vásárlás és a szexipar fellendülésén kívül eddig nem sok sikertörténetet ismer.



A Szilikon-völgyben azonban nem állt meg az élet. A közeli San Franciscóban egy kis cég (Digital Custom) olyan technológia kifejlesztésén kezdett el dolgozni, amely lehetővé teszi, hogy a világ különböző részein lévő egységek az internet segítségével egyetlen nagy virtuális cégként jelenjenek meg. A hagyományos felfogással szemben célja azonban nemcsak egy új technológia, hanem egy olyan emberközpontú rendszer megteremtése volt, amely láthatatlanul összeköti a világ különböző pontjain élő művészeket, és ezáltal folyamatos, minőségileg garantált, olcsó, gyors és hatékony szolgáltatást tud nyújtani.

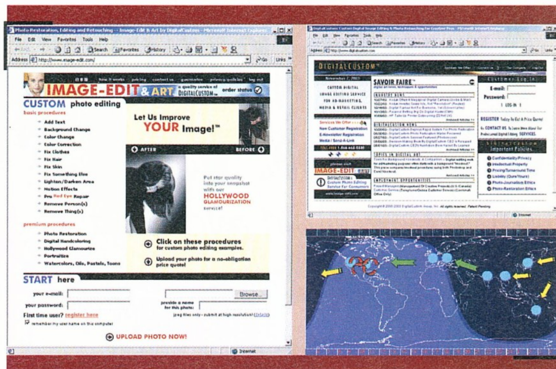
A világszabadalommal védett StarLight rendszer a reklámszakma, a kiadók és a magánemberek számára nyújt széles körű digitális fotószerkesztési és -javítási szolgáltatásokat. A cég napja akkor kezdődik, amikor este 6 órára az USA egész területén található kisebb-nagyobb boltokban készített képek az interneten keresztül megérkeznek a megrendelő központi gépére, Chicagóba. A megrendelések innen a rendszer segítségével a világ különböző pontjain található művészekhez és művészcsoportokhoz kerülnek. Ettől kezdve a képek a nap mozgását követve haladnak keletről nyugatra. Amikor a nap lemegy Amerikában, felkel Ausztráliában, a Távol-Keleten vagy Indiában. Az ott található művészek azonnal megkezdik a munkát, elkészítik a képeket, ellenőrzik a minőséget, majd a StarLight rendszeren keresztül továbbküldik Európába, többek között Magyarországra, ahol éppen akkor kezdődik a munkanap. Az elvégzett második minőség-ellenőrzés és esetleges javítások után budapesti idő szerint délután 3 órára az összes kép befut a Digital Custom központi szerverére, Cincinnatiba, ahol a cég vevőszolgálata is található. Egy utolsó rövid ellenőrzés, és a képeket ottani idő szerint reggel 9 óra előtt elküldik Chicagóba, majd vissza a beküldő boltokba, hogy a délelőtt 10 órás nyitásra a kinyomtatott fotók már a helyszínen várják a megrendelőket.

Virtuális interjú

A StarLight működését az internet teszi lehetővé, valójában azonban egy olyan globális, virtuális cégmodellt valósít meg, amely a világon egyedülálló menedzseri kihívásokkal birkózik meg sikeresen. A Digital Custom rendszerében több mint 100 művész és csoport dolgozik. Az alkalmazottak soha nem talál-

koznak egymással, nincs mód személyes interjúkra és arra sem, hogy a főnök noszogassa alkalmazottait, amikor úgy látja, hogy a határidőt nem tartják be. Ezért a technikai rendszerbe és az irányítási módszerekbe olyan szabályzókat kellett beépíteni, amelyek képesek garantált minőséget és pontos határidőket biztosítani.

Minden ember, minden alkalmazott más és más. Van, aki késő éjszak dolgozik szívesen, van, aki lassan tud haladni egy-egy képpel, van, aki sokat hibázik, és van, aki három napot szeret dolgozni, majd négy napot pihenni. A StarLight tervezésekor az volt a cél, hogy a rendszer ezeket az egyedi jellemzőket figyelembe vegye, és mindenki a saját ritmusában tudjon részt venni a folyamatban. A jelentkező művészek egy 3–6 hónapos fizetett tesztelési eljáráson mennek keresztül, amelyben kiderülnek szakmai képességeik, hogy mely művészi technikákban dolgoznak jól, és melyekben nem, milyenek az egyedi preferenciáik és kulturális sajátságaik. Mindez bekerül a központi számítógépbe, így kvalifikációjuk alapján automatikusan összerendelhetők a folyamatosan beérkező képekkel. A rendszer nyilvántartja azt is, hogy egy-egy csoportnál éppen hány képen dolgoznak, azoknak mikorra kell elkészülniük, és ily módon mennyi szabad kapacitás áll rendelkezésre. Az olyan megrendelések esetében, amelyek határideje nem 24 óra, hanem 3, 5 vagy 8 nap, lehetőség nyílik arra is, hogy a művészek kapacitásuk függvényében licitáljanak rájuk, így több munkához jussanak, miközben az anyacég a legkedvezőbb árat tudja nyújtani fogyasztóinak.



Minőség, minőség, minőség

A Digital Custom ügyfélköre az átlagemberektől a multinacionális cégekig terjed, a világ öt kontinensén. A legnagyobb kihívást tehát az jelenti, hogy a képek, függetlenül attól, hogy melyik csatornát igénybe véve készültek el, ugyanabban a minőségben kerüljenek vissza a megrendelőhöz. Ennek biztosítására többrétegű minőség-ellenőrzési rendszert kellett megvalósítani. A folyamatban az első lépést a művész teszi meg, amikor befejezettnek tekinti a képet. A fotó ezután egy azonos időzónában elhelyezkedő másik emberhez kerül, aki összeveti a megrendelő kívánalmaival és a specifikációs listával. Amennyiben a kép nem felel meg, azonnal visszaküldi javításra. Ezt a szintet követi a központi minőség-ellenőrzés, amikor is a világ minden pontjáról beérkező képeket azonos szempontok alapján újra ellenőrzik. A harmadik szinten a Cincinnatiban található központ még egyszer átnézi a beérkező fájlokat, majd azok visszakerülnek a megrendelőhöz, akinek a nyomtatáskor még mindig van lehetősége az esetleges hibákat észrevenni és kijavítani. A folyamat során tehát egyetlen képet négy vagy öt ember néz meg és ellenőriz, mielőtt az visszakerül a fogyasztóhoz. Ilyen magas szintű szolgáltatást ilyen rövid idő alatt és ilyen alacsony költségek mellett az internet nélkül nem lehetne megvalósítani.

Kettős játék

Az internet válsága leginkább a nyomtatott és az online médiában jelentkezett. Az itt tevékenykedő cégek ugyanis leginkább a hirdetésekből tartják el magukat. A gyengébb gazdasági mutatók a fogyasztók vásárlókedvének csökkenését, a reklámozási kedv visszaesését eredményezik. Csökkennek a PR-költségvetések, és a cégek takarékosabban bánnak a pénzükkel. Ugyanakkor ahhoz, hogy fenn tudják tartani kereskedelmi bevételeiket a növekvő versenyben, egyre több reklámra lenne szükségük. Ez a 22-es csapdájához hasonlító helyzet sok cég bukásához vezetett. A Digital Custom és magyarországi partnere, a VerAnim azonban éppen ebből a helyzetből ajánlott kiutat. Termékeikkel és szolgáltatásaikkal a recesszió idején a rosszabul menő reklámcégeknek és fotóüzleteknek nyújtanak lehetőséget arra, hogy velük olcsóbban és gyorsabban végeztessenek el bizonyos munkákat, és így csökkenthessék költségeiket. A gazdasági mutatók javulásával pedig a Digital Custom háttérszolgáltatásaival bővíthetik a választékot, szélesebb fogyasztói igényeket kielégítve. Ennek az érzékeny egyensúlynak a helyes megtalálása és a változásoknak megfelelő dinamikus korrigálása minden cég számára a biztos jövőt jelenti. }

Kapcsolódó webcímek:
StarLight: **www.digitalcustom.com/post/press/20031020_starlight.asp**
DigitalCustom: **www.digitalcustom.com**
Image-Edit: **www.imageedit.com**
VerAnim: **mappa.prim.hu/veranim**

Az információtechnológia és a nők

Egy sztereotípia nyomában

Vajon a női nem az infokommunikációs technológia (ICT) szempontjából is a gyengébbiknek számít? Norvégiában egyetemi és főiskolai diákok körében felmérést végeztek a témában, és érdekes megállapítások születtek.

RADÓ ERIKA

{ A norvég felmérés a következő megállapításokra jutott:

- A lányok az ICT-vel kapcsolatos tudás és felhasználás tekintetében elmaradnak a fiúk mögött.
- A fiúk többet tudnak a komputertechnológiáról, mint a lányok.
- Kevesebb lánynak van privát komputer-hozzáférési lehetősége, mint fiúnak.
- Több fiút érdekel az ICT, mint lányt.
- A lányokra jellemző, hogy ha lehet, elkerülik az ICT használatát.
- Az egyetemeken, főiskolákon a lányok közül számarányukhoz képest kevesen választják az ICT-képzést.
- Az ICT-képzés oktatói között több a férfi, mint a nő.

Különböző érdeklődés

Vajon az, hogy a lányok kevésbé érdeklődnek az ICT iránt, nem azért van-e, mert a komputert az egyetemeken, főiskolákon nem arra és nem úgy használják, ahogy azt ők szeretnék?

Számos felmérés kimutatta már, hogy bizonyos korban a fiúk és a lányok egyformán érdeklődnek az ICT iránt, viszont különbözőképpen közelítik meg az új technológia által kínált lehetőségeket. Mégis általában a fiúk felhasználási módját és kompetenciáját tartják mértékadónak, korrektnek. Ha közelebbről vizsgáljuk meg a dolgot, azt látjuk, hogy a lányok felhasználói érdeklődése és kompetenciamintája más, mint a fiúké, és másféle tartalmakat is igényelnek.

A lányok komputerfelhasználói mintája

Játszósarok

A lányok a komputeren nem játszanak olyan gyakran, mint a fiúk. Számukra ez kikapcsolódás, de hamar ráunnak. Az egyszerűbb játékokat kedvelik, és általában nem válnak függővé.

Iroda

Gyorsan megtanulják a szövegszerkesztést, és ügyesen csinálják. Hamar átlátják előnyeit és hasznát. A foglalkozásszerű felhasználáson kívül a lányok verseket, tanulmányokat, sőt naplót is a komputer segítségével írnak. Sokan közülük úgy látják, hogy a szövegszerkesztés bejárat az e-mailezéshez és a csevegéshez.

Információs piac

A legtöbb lány sok hasznos információt talál az interneten, amely egyrészt szükséges a munkájához, másrészt leköti a figyelmét.

Programműhely

Ez a programozás módszeres, ellenőrzött oktatása (adatbázisok, HTML-kódolás stb.), amelyet a lányok nem nagyon kedvelnek.

Találkahely

A lányok általában szívesen használják az elektronikus postát és a csevegőcsatornákat, hogy új barátokat, partnereket, társakat találjanak.

Az ICT-ben lehetőséget látnak arra, hogy egyenlő feltételek mellett kommunikáljanak, és szeretnek hálózatot építeni. Úgy látják, hogy az információtechnológia változatossá teszi a munkát, és ez számukra különös motiválóerő.



Az információs társadalom megvalósításához fontos, hogy az oktatási intézmények figyelembe vegyék a nemek közötti különbségeket az ICT-oktatásban. Norvégiában projekteket hoztak létre a lányok számára az alsó- és középfokú iskolákban, valamint az egyetemeken. Ezek közös pontja, hogy megkeresik, mi az, ami a lányokat különösen érdekli, és hogyan lehet ösztönözni az érdeklődésüket. Külön projektek mérik fel a tanárnők lehetőségeit és korlátait az ICT-oktatásban. Ez egyben azt a célt is szolgálja, hogy az ICT-oktatásában kompetenciát szerezzenek, és pozitív szerepmodellt nyújtsanak a lánytanulók számára.

Nemi kvóta

Norvégiában is probléma, hogy kevés lány választja az ICT-szakot az egyetemeken. Ezt ellensúlyozandó néhány felsőoktatási intézményben speciális intézkedéseket hoztak (például nemi kvóták, külön pénzalapok, speciális kurzusok lányok számára a tanulmányok megkezdése előtt és a tanulmányi idő alatt, oktatási, illetve karriertanácsadás, valamint szoros együttműködés az iparral és az üzleti élettel). Ezek az intézkedések sikerrel jártak: 1997-ben az informatikai tárgyakban 38%-ra nőtt a hallgatónők aránya. Ugyanakkor heves vitát váltott ki a nemi kvóta alkalmazása és az ebből származó előnyök a lányok számára. Erre a válasz az volt, hogy ha gyors változásokat akarnak elérni az esélyegyenlőség terén, akkor rendkívüli intézkedésekre van szükség.

Tanulságok

A lányok ICT-oktatásával kapcsolatban a következő sajátságokat tanácsos figyelembe venni:

- A lányok számára szórakozást jelent újat tanulni, ha megengedik nekik, hogy azt a saját feltételeik mellett tehessék.
- Tanulási potenciáljuk szempontjából nem a technológia a döntő, hanem a pedagógia és a didaktika.
- Fontos a női tanerő felsőfokú ICT-képzése, illetve továbbképzése.
- A speciális intézkedéseket legitimálni kell.
- Az iparnak és az üzleti világnak jeleznie kell, hogy a lányoknak van helyük az ICT-businessben. E nélkül az egyetemek hiába fáradoznak azon, hogy minél több lányhallgatójuk legyen. }

Forrás:
Heidi Arnesen Austlid: *Girls and ICT – some ideas.*
Girls and ICT – conference (2000. április 14., Reykjavík, Izland)
www.isholf.is/konur/erindi/heidi_austlid_english2.htm

Pletyka

A cím láttán valaki mohó érdeklődéssel lát neki a cikk olvasásának, valaki méla undorral mered rá. Mert a pletykához nem lehet higgadtan viszonyulni. De aki ingerülten továbblapoz, elveszíti azt a lehetőséget, hogy megértse, milyen fontos szerepet játszott a pletyka az ember evolúciójában. Mondhatnám azt is: lehet finnyáskodni, de nem volnánk itt, ha őseink nem pletykálkodtak volna.

SZENDI GÁBOR

{ Minden ösztönös tevékenységre, mint a szaporodásra, a táplálkozásra vagy a kíváncsiságra, külön iparágak települnek rá. Ilyen a pletyka is. A pletykalap- és bulvársajtó-üzletág a „híres" emberek életének titkai és részletei iránti mohó kíváncsiságból él. A pletyka, úgy tűnik, kelendőbb a híreknél is, mert az azokból kimaradt részletekkel szolgál. Mindig valóságosabbnak tűnik, mert nem hivatalos, nem cenzúrázott, nem kell kiállnia az ellenőrizhetőség próbáját. A paparazzifotók lényege is az, hogy olyan intim területekre engednek bepillantást, amelyek a nagyközönség számára egyébként tabuk volnának. Sokan éppen ezért utálják a pletykát, mert az beleavatkozik az életükbe, eltorzítja, elferdíti a tényeket, rossz hírbe hoz embereket. A pletykálást alantas időtöltésnek tekintik, a pletykafészkeket pedig illetéktelen bajkeverőknek.

A pletykát évezredek óta elítélik, de évezredek óta űzik. Az embereket makacsul és szenvedélyesen érdeklik a pletykák.

Mindezek – no és a szappanoperák, a valóságshow-k stb. – kapcsán felmerül a kérdés, miért olyan jó nekünk másokat megfigyelni, beszélgetésüket kihallgatni, vagy részletesen megtárgyalni, hogy vajon ki mit csinált. Miért jó titkokat és intim részleteket megtudni másokról? Miért faljuk a híreket, és miért vagyunk kiéhezve a szenzációkra, a leleplezésekre, a botrányokra?

Mondhatnánk, hogy azért, mert kíváncsiak vagyunk, de akkor meg az a kérdés, hogy miért vagyunk kíváncsiak.

Ne a látszat alapján ítélj!

A pletyka- és szenzációéhség a különböző kultúrkörökben az emberi lélek egyik kelevényének számít, már a Biblia is számos helyen elítéli (1.). Azonban az ember örök és kultúrától független tulajdonságainál mindig felmerül a gyanú, hogy talán nem egyszerűen rossz szokásról van szó, hanem a túlélés szempontjából egykor fontos viselkedésről, amelyet az evolúció csiszolgatott gondosan évmilliókig. Meglehet, e cikk végére úgy járunk, mint az egyszeri nyárspolgár, aki rájött, hogy ő tulajdonképpen prózában beszél; hamarosan minket is eltölthet a büszkeség, hogy csillapíthatatlan pletykaéhségünk valójában a létért való nemes küzdelemből fakad. Úristen, mi lenne, ha egy nap már nem érdekelnének minket a bulvárlapok kétes értékű hírei, a kávézóban elsuttogott információk a főnök legújabb szeretőjéről, a popvilág hírességeinek botrányai vagy a politikusok legújabb piszkos ügyletei? Hát ebbe belegondolni is rossz. Szürkévé és unalmassá válna a világ: ez már a depresszió.

Persze a hímnemű olvasókban most fortyogó lávaként bugyog fel a férfiúi önérzet, s tiltakozó e-mailek fogalmazódnak meg fejükben. Teljesen igazuk van, a férfiak nem pletykálnak, ők csak beszélgetnek, együtt söröznek, eszmét cserélnek. A két nem közötti alapvető különbség e tekintetben ott ragadható meg, hogy a nők csicseregve, édelegve, a férfiak pedig komolykodva adják elő – lényegében ugyanazt (2.). A nőknek persze az a benyomásuk, hogy a férfiak mindig tárgyalnak, de ennek az az oka, hogy a férfiak nők jelenlétében egyből okoskodni kezdenek, ami egyfajta ösztönös imponálásnak fogható fel. De maguk között ők is ugyanúgy pletykálnak. Mondjuk arról, hogy a nők milyen pletykásak.

Mutasd az agyad, és megmondom a csoportméretedet!

Robin Dunbar evolúciókutató emberszabású majmokkal kezdte vizsgálatait: azt tanulmányozta, hogy miért és menynyit kurkásznak (3.). Kurkászni annyi, mint órákon át egymás bundájában kotorászni. Dunbar arra jutott megfigyelési során, hogy a kurkászással töltött idő egyenes arányban áll a majomcsapat méretével. Ez végül is érthető, hiszen ha mindenki mindenkit akar kurkászni, az sok idő. A kurkászás azonban nem egyszerűen valami időtöltés, hanem a csapaton belüli kapcsolatok ápolása, szövetségek kiépítése, s ekként nélkülözhetetlen tevékenység a csoport belső békéje szempontjából. Ez azonban azt is jelenti, hogy a kurkászás időigényessége egyben maximálja a majomcsoportok létszámát: végül is nem lehet reggeltől estig csak kurkászni.

Dunbar másik felismerése az volt, hogy a csoportméret lineáris kapcsolatot mutat az agymérettel, pontosabban az agykéreg méretével (4.). Itt persze nem a muslicákra kell gondolni, amelyek milliós tömegben is tudnak nyüzsögni, és nem az agyméretükről híresek, hanem a szociális életet élő majmokra, az emberszabásúakra, na meg a homo sapiensre és elődeire. A csoportban élés ugyanis komoly szellemi erőfeszítést jelent, mindenkit fel kell ismerni, mindenkinek ismerni kell a sajátosságait (amolyan hajtépős típus-e, avagy adakozó, ha banánja van), hogy ki kinek a rokona, szövetségese (ha éppen el akarjuk verni). Magunknak is muszáj szövetségeket kötnünk, hogy minket pedig mások ne verjenek el. Tudni kell, mikor mit szabad, és mikor kell kushadni. Alkal-

masint – ha nagyravágyó terveink vannak génjeink terjesztését illetően – nem árt egy-egy szexpartnerhez is hozzájutnunk. A hímek problémája mindig az erősebb hím, meg kell tehát tanulni csalni, hazudni, megtéveszteni, az erősebb hímnek meg olyan képességeket kell kifejlesztenie, hogy le tudja leplezni a csalót. A nőstények szeretik versenyeztetni a hímek génjeit, ezért ők is méltánytalannak tartják, hogy az erős hím korlátozza őket, s ők is igyekeznek kijátszani háremőrüket. A megtévesztéshez viszont arra van szükségük, hogy tudjanak a másik fejével gondolkodni.

A nagyobb csoportméret előnyöket jelent a külső támadásokkal szemben, ami a csoport tagjai számára komoly túlélési előny. Dunbar elmélete szerint az emberi agy drasztikus növekedése az emberszabásúakéhoz képest a nagyobb csoportok létrehozását tette lehetővé. Hogy az emberi agy hány fős csoportokra van tervezve, azt egész pontosan ki is számolta: alapul vette az emberszabásúak x=agykéreg/agy többi része arányát, és azt összevetette átlagos csoportméretükkel. Ebből már könnyű volt kiszámolni, hogy az ember hasonló arányszámához 147,8-as csoportméret tartozik. Az egyszerűség kedvéért pedig kerekíthetjük ezt a számot 150-re. Dunbar akkor elkezdett könyvtárazni, és az antropológiai irodalomban a világ minden tájáról összevakart 21 halászó-vadászó-gyűjtögető társadalmat. Ezek faluméretét átlagolva 148,4-es értéket kapott, ami, valljuk be, lenyűgöző egyezést mutat számításaival (www.commonsenseadvice.com/human_cortex_dunbar.html). Érdekes módon már az ókori hadvezetés is rájött, hogy 150-200 főnél nem lehet nagyobb egy egység, mert akkor már a személyes elköteleződés és engedelmesség útján nem kezelhető a csapat. A hutteriták valamiféle közösen élő és dolgozó kommunát alkottak Dél-Dakotában, és csoportjaik előírásosan mindig 150 főben voltak maximálva. Ha ezt túllépték, kettéváltak, és úgy folytatták a növekedést (5.).

Verbális kurkászás

Dunbar okfejtésében a következő gondolat az, hogy hogyan lehet 150 embert úgy összetartani és ismerni, mint az emberszabásúaknál azt a negyvenet, amely állandóan kurkássza egymást. Csakis úgy, hogy az embercsoportokban a kurkászást felváltja a beszélgetés. A beszélgetés az emberi társadalmakban egyetemleges kapcsolattartási és időtöltési tevékenység, s fontos jellemzője, hogy egyszerre többen – mérések szerint négyen-hatan – tudnak benne részt venni. Ez egyben a beszéd evolúciójának egyik markáns elmélete is, amely számot ad arról, hogy hogyan alakult ki a differenciált nyelv, amely képes az emberi lélek belső állapotait is leírni.

Dunbar szerint tehát a beszéd valójában verbális kurkászás, amelynek célja az emberek közötti kapcsolatok megszilárdítása és egymás megismerése. Mivel már 150 ember sem tud folyamatosan találkozni és beszélgetni, az egymásról való tudás fő forrása az egymásról való beszélgetés. A pletyka egyik fontos jellemzője tehát az, hogy segítségével mindenki átláthatja a csoport, a falu, a közösség ügyeit, történéseit, viszonyait. Modern körülmények között mérték a napi beszélgetések tartalmi összetevőit, és kiderült, hogy azok több mint 60%-a pletykaszerű információcsere (2.).

Manapság a koktélpartik, a klubösszejövetelek, a konferenciák jól megszervezett pletykafórumok, ahol az emberek informális módon rengeteg hasznos információt cserélnek. Vagy gondoljunk az internetes chatszobákra, fórumokra, ahol az emberek esténként órákat töltenek el mások számára badarságnak tűnő dolgok megbeszélésével. Különösen a szakosodott fórumok és levelezőlisták mutatják, hogy a sok rizsa között elhangzanak érdemleges információk is, pl. a betegségek megtárgyalására alakult fórumokon az ember megtudhatja, hogy melyik orvoshoz kell, és melyikhez nem szabad menni, melyik gyógyszer, módszer volt valakinél hatásos, stb.



A pletyka egyik funkciója tehát a kollektív tapasztalat és tudás megosztása, megszerzése.

Az ösztönös tudatelmélet

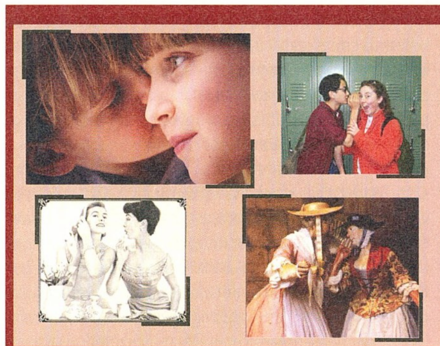
Vegyünk két 4 év alatti gyermeket, mutassunk nekik két dobozt, majd az egyikbe tegyünk egy csokit, azután az egyik gyermeket küldjük ki a szobából! Tegyük át a csokit az egyik dobozból a másikba! Ha most megkérdezzük a bent maradt gyermektől, hogy a másik, ha visszajön, hol fogja keresni a csokoládét, kapásból rámutat arra a dobozra, amelybe áttettük. Ezt nagy okosan úgy mondjuk, hogy a kicsiknek még nincs világos tudatelméletük a másik emberről, vagyis nem tudnak a másik fejével gondolkodni. Idősebb gyerekeknél ez már nem jön be, ők képesek megítélni, mit tud a másik, és annak alapján hogyan fog dönteni.

Az ösztönös tudatelmélet megalkotásának képessége evolúciósan beépített részlege az agynak. Ez már csak azért is biztos, mert az autizmusnak nevezett fejlődési rendellenesség egyik leglényegesebb tünete, hogy az autista nem rendelkezik másokról alkotott tudatelmélettel, sőt sokszor nem is tesz különbséget élő és élettelen között.

A másokról alkotott mentális modell már állati szinten is megfigyelhető. Legkifinomultabban természetesen az embereknél jelenik meg, azon belül is a pszichológusoknál, akiknek ez már a szakmájuk. A mentális modellalkotás rendkívüli mértékben fokozza az egyed sikerességét mind a szaporodásban, mind a túlélésben. Fő tevékenységünk ugyanis arra irányul, hogy folyamatosan kitaláljuk és értelmezzük mások szavait, viselkedését, szándékait, mert ez döntően befolyásolja, hogy mit felelünk, teszünk a következő pillanatban.

Az implicit tudatelmélet jelensége a pletyka másik fontos funkciójára világít rá. A másokról hallott történetek, azok értelmezése, összevetése hasonló esetekkel stb. ahhoz segít hozzá minket, hogy megismerjük az emberek mentális működési módját, hogy a jövőben pontosabban és valósághűbben jelezzük előre mások szándékait. Egy jó pszichológus (itt most nevem elhallgatását kérem) néhány, akár külsődleges adatból is hipotetikusan fel tudja vázolni valakinek az élettörténetét, motivációit.

A pletykálkodás tulajdonképpen kollektív együttgondolkodás arról, hogyan működik az emberi elme – ez volt az őskor szabadegyeteme. A pletyka azt igyekszik feltárni, megmutatni, amit az emberek nem akarnak mások orrára kötni, de ami éppen ezért sokkal inkább olyannak mutatja őket, amilyenek, s nem olyannak, amilyennek látszani akarnak. A pletyka tehát segít az emberek valódi mentális működését megismerni, lehetővé teszi, hogy a látszatok mögé hatoljunk. A pletykálkodás közben átélt izgatott érdeklődés valójában egyfajta tudományos kíváncsiság (olykor némi kajánsággal vegyítve), mert tudni akarjuk, hogyan történnek a dolgok valójában, hogyan gondolkodnak az emberek igazából. Mindez rengeteg tapasztalatot, egyre kifinomultabb mentális „térképezést" tesz lehetővé, s ez nagyban növeli a későbbi sikerességünket abban, hogy megnyerjünk másokat, átlássuk a szándékaikat, felismerjük pl. a csalókat. Csalónak evolúciós értelemben azt nevezzük, aki egyoldalúan akar használni minket, azaz szolgálatainkért nem ad semmit cserébe. Ez jelentős előnyökkel járó nyerési stratégia – amíg a csaló le nem bukik. Mivel az evolúció során az előnyökért folyik a csata, nagyon hasznos, ha a csalók, a gaz csábítók és a hűtlen „gázolók" felismerhetők. A pletyka megtanít minket mások kárából okulni. Tanulságos hallani, hogy hogyan csapta be a nő a férjét, vagy hogyan csalta meg a férj a feleségét, hogyan csalták ki valakitől a sajtját (lásd: a róka és a holló), a barlangját (lásd: lakásmaffia) stb. Ezek egyfajta receptek, hogy mire kell figyelni, hogyan lehet megelőzni a bajt.



A pletyka funkciói

Túl a pletyka általános vonásain, miszerint kapcsolattartó szerepe van, és társas tapasztalatok átadását szolgálja, az évezredek során nyilván további funkciókkal gazdagodott, miközben ősi kurkászó jellegét is megőrizte.

A pletyka például fontos szerepet játszik a szociális vetélkedésben. A férfiak előszeretettel hallgatnak leleplező pletykákat társadalmilag sikeresebb férfiakról. Mély elégtétel, ha a közismert szépfiúról kiderül, hogy impotens, hogy X. Y. nem a tudása, hanem csalás révén lett professzor, hogy a politikusok lopnak, csalnak, hazudnak. Amikor még személyes ismerősökről folyt a pletyka, így tudhatta meg az ember riválisa gyenge pontjait. A modern, személytelen pletyka is betöltheti ezt a funkciót, hiszen sok politikust megbuktatott már, hogy megtépázták a feddhetetlenségét, s az sem mindig kizárt, hogy a terhelő adatokat éppen a rivális juttatta el a sajtóhoz. A nők viszont a nőkkel rivalizálnak, ezért nekik az a különösen értékes információ, amely a másik nőt szerencsétlennek, csapodárnak, hűtlennek, turkálóban vásárlónak mutatja be. Vagy ha ő ilyen, akkor azokra a hírekre vadászik, amelyekben egyesek látszatra csodálatos harmóniát sugárzó életéről egyszerre csak kiderül, hogy hazugság volt az egész.

A pletyka ősi funkcióit tekintve egyfajta ellenőrzést is jelent, hiszen az ősközösségekben nem volt rendőrség; a közösség ítélete töltötte be a szabályozó funkciót. Szűkebb környezetünkben ma sem közömbös, hogy „mit szólnak az emberek".

Ezt a pletykát szokták „kibeszélésnek" vagy „megszólásnak" nevezni. Az országos pletykáknak olykor még ma is van igazságtevő funkciójuk, gondoljunk csak a pár éve halálos balesetet okozó miniszterre, aki lemondásra kényszerült a közvetlen szemtanúk által indított országos e-mail kampány hatására.

Vannak olyan feltevések, hogy a pletykálkodás, vagyis a történetek mesélése a párkapcsolatok kialakításának egyik stratégiája. A beszéd és a szókincs rendkívül szoros kapcsolatot mutat az intelligenciával, amit röviden alkalmazkodási készségként is szoktak definiálni. A választékos és szórakoztató beszéd tehát egy rendkívül fontos képesség reklámozását jelenti. A férfiak a kapcsolatok elején mindent bedobnak, hogy szórakoztatóak és szellemesek legyenek, ez a Cyrano-effektus, azután a kapcsolat előrehaladtával fokozatosan elnémulnak. A nők ekkor kezdenek rá igazán, amit Seherezádé-hatásnak neveznek, vagyis a nő a kapcsolatban megpróbálja folyamatosan fenntartani a férfi érdeklődését (6.). Sok férfi persze ebbe őrül bele, de hát, ugye, a gének lassan változnak.

A pletykafészek olyan személy, aki egyfajta csomópontja a jövő-menő pletykáknak. Fontossá válik információi miatt, s ez szociális előnyökhöz és tekintélyhez juttatja. Ennek modern változata a „tégla", aki mondjuk a bűnöző szervezettől szállít pletykákat pénzért a rendőröknek, vagy a cipőpucoló, aki mindig lendületet ad a megrekedt nyomozásnak a „Los Angeles utcáin"-ban.

Szintén a pletykafészekből nőtt ki a matchmaker, vagyis az ősi közösségek házasságközvetítője, aki már alkalmazta a pletyka manipulatív funkcióit is. Mondd azt két embernek külön-külön, hogy a másiknak titokban tetszik, s máris kész a szerelem. A pletykafészekség különös adottság, jó memóriát, jó szociális készségeket és nagyfokú kíváncsiságot igényel. Közösségekben pletykafészeknek lenni különös kiváltságot jelent, az emberek másként beszélnek a pletykafészekkel, bizalmasabbak vele, és kevésbé veszik tolakodásnak, ha az érdeklődik valami után.

A manipulatív pletyka is mindig felüti a fejét (lásd Othello és Jágó), de szinte mindig le is lepleződik, ami jelzi, hogy a pletykaéhség nem azonos a rosszindulattal. A hamis pletykát terjesztők a közösségekben elveszítik hitelüket, míg az igaz, bár esetleg negatív tartalmú pletykákat terjesztők értéke nagy.

A pletyka mint játszma

Megboldogult *Eric Berne* mutatott rá, hogy az emberek rejtett nyereségre törekvő játszmákat játszanak reggeltől estig. A pletykálkodás az ő rendszerében több játszmatípust is lefed. Például az „az semmi..." típusú játszmában a résztvevők egymást túllicitálva mesélnek megbotránkoztatónál megbotránkoztatóbb történeteket. A nyereség a jól értesültség fitogtatása, a közös nyereség pedig az, hogy „a világ rossz, senkiben sem lehet bízni".

A „férjek kibeszélése" szintén kedvelt játszma háziasszonyok körében: mindenki tud még borzasztóbb történetet arról, hogy a férje mennyire figyelmetlen, tapintatlan, lusta stb. Az egyik nyereség, hogy az asszony látja, más sem boldog, nem kell hát kivételesen szerencsétlennek éreznie magát. A másik nyereség, hogy a nő felvérteződik, hogy otthon tovább játszhassa mártírszerepét, s végül mindenkinek nagy adag önigazolást nyújt a közös felismerés: „nem mi rontottuk el, hanem ilyenek a férfiak". Ugyanezt a férfiak a kocsmában vagy kártyaparti közben játsszák. Mindkét játszmatípusban kiutálják azt, aki arról kezd beszélni, hogy hogyan lehetne megjavítani a házasságokat. A játszmáknak ugyanis sosem az a céljuk, hogy megoldják a helyzetet, hanem hogy tartósítsák, mert ez biztosítja a beépített nyereséget.

Ugyanígy van „anyós" játszma, „meny" játszma, „szülő" játszma: a cél mindig az, hogy információt nyerjünk arról, hogyan mennek valójában a dolgok más családokban, mert ez javíthatja önértékelésünket, érveket kaphatunk szerepeink továbbépítéséhez, önigazolást nyerünk, hogy minden anyós, meny, gyerek reménytelen eset, és erről mi egyáltalán nem tehetünk.

A szenzációéhség korunkban

Ha olykor kezembe akadnak, magam sem vetem meg pár perc erejéig a pletykaújságokat, bár mindig csalódottan teszem le őket. Mindig rájövök, hogy a hírességek ugyanolyan emberek, mint mi. Nem jobbak, nem rosszabbak, magányosak vagy boldogok, mint a többi halandó.

De miért is várjuk folyton, hogy ők nagyszerűbbek legyenek, és miért is csalódunk – azért némi elégtétellel – ebben az illúziónkban? Egyrészt, mert jó lenne hinni abban, hogy vannak nagyszerű dolgok, másrészt jó tudni, hogy X. Y. nem tartozik ezek közé.

A nagy emberek kisszerűségében való vájkálás azt a célt is szolgálja, hogy ne érezzük úgy, elveszítettünk valamit az életben azzal, hogy nem lettünk híresek, hogy tudjunk megelégedni azzal, amink van.

Egy kutató evolúciós megközelítésben vizsgálta meg a kérdést, hogy vajon miért imádják az emberek a rossz híreket, a véres képeket, a baleseteket, a bűnügyi műsorokat, a botrányokat. Volt egy hölgypáciensem, aki munkája kapcsán sokat autózott, és ha az országúton találkozott egy szirénázó mentővel vagy tűzoltóval, ellenállhatatlan kényszert érzett, hogy kövesse, és megnézze a baleset színhelyét. Irtózott a vértől és a holttestek látványától, de neki mégis ott kellett lennie. Nos, a kutató vizsgálatai alapján arra következtetett, hogy a véres szenzációk és bűnesetek azért vonzzák annyira az embereket, mert a túlélés szempontjából fontosnak vélt információkat tudnak meg belőlük. Nehéz ennek a közvetlen hasznát felbecsülni, de már az is fontos, hogy ismételten agyunkba véssük: nem árt az óvatosság. Nem egy gyermekét féltő apuka vagy anyuka traktálja buliba készülő kislányát különféle rémes történetekkel. És ezek olykor tényleg megtörténnek.

A pletyka jövője

Úgy tűnik, a pletyka nem kihal, hanem megerősödik az internet és a mobiltelefon révén. Miközben aggódó szocioló-

gusok és társadalomtudósok arról papolnak, hogy elidegenedünk egymástól, hogy fokozatosan izolálódunk, a polgárok makacsul nem akarnak erről tudomást venni (nem olvassák ezeket a tanulmányokat?), és minden lehetőséget megragadnak, hogy csevegjenek, fecsegjenek, kurkásszák egymást. Az internetet szokták kikiáltani főbűnösnek, hogy az csak virtuális közösség, pótszer. A tapasztalat szerint viszont az interneten kialakult szerelmi kapcsolatok nagyon is valóságosak, és válásokhoz vezetnek, a chatroomok szereplői pedig ki akarnak lépni a nickname-jükből, és igazi találkozókat tartanak. Egy vizsgálat kimutatta, hogy mind a férfiak, mind a nők igen sokat pletykálnak mobiltelefonjuk segítségével, mivel ez megszünteti az idő- és térbeli távolságokat (2.).

Szükségünk van a másik emberre, és a pletyka, vagyis a verbális kurkászás az, ami összeköt minket. Ha két ember együtt van, beszélgetniük kell, mert a hallgatás kínos. Nem azért, mert illetlen, hanem azért, mert elmarad a kurkászás által kiváltott ópiátszint-emelkedés. Az ópiátokat boldogsághormonoknak is nevezzük: csökkentik a fájdalmat, a szomorúságot, a magányérzetet. Tudja ezt jól mindenki, aki szeret beszélgetni.

Apropó, hallotta, hogy a... De inkább nem is mondom. Még pletykásnak fognak tartani. }

Ajánlott irodalom

1. www.evidence.info/doctrine/diana.html
2. www.sirc.org/publik/gossip.shtml
3. www.bbsonline.org/documents/a/00/00/05/65/bbs00000565-00/bbs.dunbar.html
4. www.bbsonline.org/documents/a/00/00/05/65/bbs00000565-00/bbs.dunbar.html
5. www.bcg.com/strategy_institute_gallery/gorilla3.asp
6. bellarmine.lmu.edu/faculty/mmills_fp/Sexdiffs/spro1/panel5.htm
7. Szvetelszky Zsuzsa: A pletyka. Budapest, Gondolat, 2002
8. Bereczkei Tamás: Evolúciós pszichológia. Budapest, Osiris, 2003

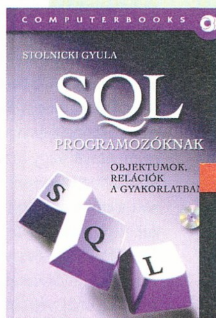
Válogatás a Computerbooks kínálatából

WWW.COMPUTERBOOKS.HU

{}

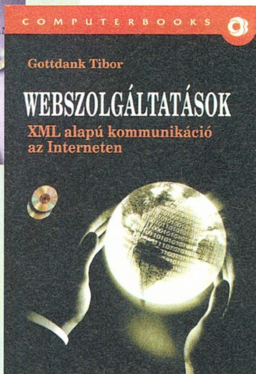
Stolnicki Gyula:
SQL programozóknak – objektumok, relációk a gyakorlatban

A könyv célja az SQL-szabványok ismertetése, az azokon alapuló, de esetenként azoktól kisebb-nagyobb mértékben eltérő, legsikeresebb piaci termékek (Oracle, Microsoft SQL Server, DB2, Sybase) sajátosságainak bemutatása, valamint a szabványos eszközök gyakorlati alkalmazásának elemzése. A szerző egészséges arányban tálalja a szükséges elméleti alapokat és a gyakorlati ismereteket. Elsősorban programozók számára készült.



{}

Gottdank Tibor:
Webszolgáltatások – XML alapú kommunikáció az interneten



A webszolgáltatások technológiáját az IT fejlődése és az internet alapú alkalmazásokat használó üzleti vállalkozások igényei szülték. Az alkalmazásintegráció, az egyszerűbb fejlesztés és a meglévő infrastruktúra felhasználhatósága miatt egy vállalatnál sokan profitálhatnak ebből az új technológiai rendszerből. A könyv megértéséhez az objektumorientált programozás, illetve a kliens–szerver alapú hálózatok működési elvének ismerete szükséges.

Mobiloldal

Tévés mobiltelefon a Nokiától

A Nokia televíziós adások vételére is alkalmas mobiltelefont dobott piacra. A *7700-as* modellszámot viselő masina most először hozza testközelbe a sci-fi írók álmát, a valóban működőképes telefontévét. A 7700-as video- és kameraopciót is kínál, nem beszélve a beépített FM-rádióról. A Nizzában megrendezett Mobil Internet Konferencia előestéjén a finn gyártó bejelentette, hogy 2004 folyamán 100 millió színes kijelzős, Java-alkalmazások futtatására képes, magas szintű üzenőszolgáltatással rendelkező készüléket kíván értékesíteni. Szintén a jövő évi terveket érinti az a bejelentés, mely szerint a cég 15 olyan modellt szeretne a piacon tartani, amely képes a nagy sebességű Edge hálózati kapcsolat kihasználására.



Digitális komornyik

Egy mobiltelefon-gyártókból, telefonszolgáltatókból és szórakoztatóelektronikai vállalkozókból álló konzorcium olyan maroktelefon-szoftverek fejlesztését finanszírozza, amelyek alkalmasak a felhasználó beavatkozása nélkül eldönteni, hogy mikor teljesítsék átutalásait. A *Mobile VCE* néven ismertté vált konzorcium olyan óriásokat is a tagjai között tudhat, mint a *Nokia, a Sony, a Vodafone és a BBC*. A Southamptoni Egyetemen az ezzel a projekttel foglalkozó Nick Jennings véleménye szerint a szoftverek olyanok lesznek, mint egy komornyik: bizonyos idő elteltével kiismerik használóik szokásait, akik viszont bármikor meghatározhatják, hogy mennyi önállóságot engednek a programnak. A digitális komornyik legfőképp a telefonnaptárba bejegyzett eseményekkel foglalkozik majd, amelyek közbenjárást, esetleg fizetést igényelnek. Például segíthet tulajdonosának repülőjegyet és hotelszobát foglalni. Jennings úgy véli, az efféle szolgáltatások a jövőben egyre népszerűbbek lesznek. A prototípust notebookokon már tesztelik. Az első, kifejezetten mobiltelefonokhoz tervezett verziók 18 hónapon belül kerülnek a boltokba.

Autofókuszos kamera maroktelefonokba

Az *NTT DoCoMo* és nyolc regionális leányvállalata bejelentette, hogy piacra dobja a *mova_P505iS* típusjelű mobiltelefont, amely a világ első autofókuszos készüléke. A P505iS a második modellje az új 505iS sorozatnak, amelynek tagjai i-mode kompatibilisek, illetve megapixeles felbontású kamerával rendelkeznek. A P505iS esetében a CCD-kamera felbontása 1,28 megapixel, s az autofókusz segítségével éles és tiszta képek készíthetők még azok számára is, akik nem járatosak a fényképezésben.



Alkoholfüggőknek: a mobil értesíti a kezelőorvost

Független fejlesztők Japánban olyan megoldást mutattak be, amely segíthet az alkoholfüggő polgároknak a leszokásban. A mobiltelefon mikrofonja mellé beépítettek egy *szondát*, amely méri a lehelet alkoholtartalmát. Az egyelőre kísérleti stádiumban lévő modell jelzi, ha a telefonhasználó szeszesitalt fogyasztott (vagyis leheletének alkoholtartalma elért egy bizonyos szintet). A jelzés aztán egy kiegészítő elektronikán keresztül elküldi a tényről szóló SMS-t a kezelőorvosnak, aki a beteget felhívhatja, vagy SMS-t küldhet neki a további teendőkről.

Kis éji zene

A karácsony előtti össznépi áhítat ellenpontjaként a moziban beindulnak a gitárok és a fegyverek. El Mariachi, a Desperado gitár- és pisztolyhőse újra bevetésre indul, egy szolid családanyából pedig egyik napról a másikra rocksztár lesz...

CSIKI JUDIT

{ *Robert Rodriguez* kultuszfilmje, a Desperado sem kerülhette el a mozisikerek szokásos sorsát, vagyis a folytatást. *Antonio Banderas* és *Salma Hayek* párosa mellett ezúttal *Johnny Depp, Willem Dafoe, Enrique Iglesias* és a többévi kihagyás után előkerült *Mickey Rourke* tűnik fel a Volt egyszer egy Mexikó című filmben, sőt visszatér a Desperado feledhetetlen arcú késdobálója, *Danny Trejo* is.

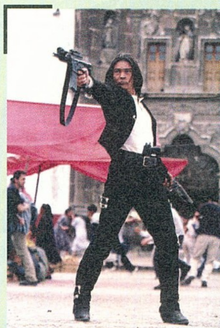
Az önként vállalt száműzetésben élő Mariachi ezúttal egy CIA-ügynök kérésére veszi fel újra a gitártokot, hogy



megküzdjön a drogkartell egyik vezérével – a nagyfőnök ugyanis nemcsak a szokásos kábítószerbusinessben érdekelt, hanem egyenesen a mexikói államelnök életére tör. A zenésznek jó oka van rá, hogy elfogadja a CIA-ügynök ajánlatát, de most nem egyedül indul bevetésre: két régi cimborája is vele tart. Mindez pedig kőkemény tűzpárbajok és az első rész szállóigévé váló poénjaihoz hasonló gegek özönét ígéri.

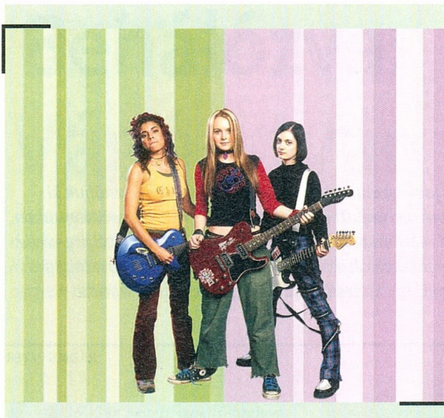
Üres cetlik

A promóciós szakemberek valószínűleg úgy gondolták, Robert Rodriguez és Antonio Banderas neve önmagában is elég ahhoz, hogy a moziba csábítsa a közönséget, az interneten ugyanis viszonylag kevés reklámot kap a film.





A hivatalos honlapot (**www.onceuponatimeinmexico.com**) ugyan becsülettel „felkenték" a világhálóra az illetékesek, ám valószínűleg erre is csak becsületből került sor. A vizuális szakember azonban megtette a magáét. A megsárgult mexikói képeslap és az annak előterében megjelenő főszereplőgárda eléggé látványos, és jó ötlet a menüpontok megjelenítése is: a golyó ütötte lyukak elé legördülő papírfecnik, amelyeken angolul és spanyolul egyaránt szerepel a szöveg. Kár, hogy a jól megtervezett menüpontok mögött alig található érdemi információ. A szinopszis, a szereposztás, az előzetesek és a produkció reklámízű bemutatása ugyanis egy teljesen átlagos, túl sok újdonságot nem nyújtó filmes honlapnak is csak bizonyos részét szokta elfoglalni. Az összképen az sem javít túl sokat, hogy a főoldalról beléphetünk egy nem igazán bőséges képgalériába, és feliratkozhatunk a filmes újdonságokról értesítő hírlevélre. Röviden összefoglalva: ez az az oldal, amelyet a film legelkötelezettebb rajongói is csak egyszer keresnek fel, majd sürgősen elfelejtenek.



reggel újabb üzenettel örvendezteti meg. A Party Planner (Bulitervező) menüpontban három bulistílus közül választhatunk, hogy azután a dekorációtól a felszolgált rágcsálnivalókig minden apró részletre kiterjedő tanácsokat kapjunk. A tinioldalon megismerhetjük az amerikai suliszleng legfontosabb kifejezéseit – ez az aloldal valóságos csemege az angolul



Anya és lánya

Év vége felé mindig jól jön egy habkönnyű családi vígjáték, hogy felvidítsa a munkahelyen vagy épp az ajándékhajszában elfáradt embereket – még az sem nagy baj, ha az új alkotáshoz egy régi klisét kell előrántani, elvégre ami egyszer bevált, az sokadszorra sem bukhat meg. Valószínűleg ez járhatott a Nem férek a bőrödbe című film alkotóinak fejében, amikor rábólintottak a forgatókönyvre. A „helycserés támadás", azaz a két teljesen ellentétes helyzetű ember véletlen vagy épp mágikus szerepcseréje ugyanis már sok filmet sikerre vitt. A legutóbbi ilyen jellegű alkotásban például egy trendi plázacica bújt egy borostás csöves bőrébe. Ezúttal a konszolidált, újraházasodás előtt álló özvegyasszony és rockzenésznek készülő kamasz lánya cserél testet és életet a misztikus kínai szerencsesütiknek köszönhetően, hogy a visszaváltozáskor teljes egyetértésben borulhassanak egymás nyakába. Persze előbb mindketten kénytelenek megtapasztalni a másik tőlük fényévnyi távolságban lévő gondjait és kedvteléseit, ráadásul igyekezniük kell, hogy még a mama esküvője előtt visszakapják saját testüket. Vagyis újra a régi nóta néhány felfrissített poénnal...

A film hivatalos oldala (**www.freaky-friday.com**) külsejében igazodik a Disney látványvilágához, viszont meglepően sok ötlettel szolgál. Attól függően, hogy a képernyő melyik oldalát választjuk, anya és lánya szemszögéből olvashatjuk el a film történetét, és lázadóbb vagy konzervatívabb hangvételű menüpontokra találhatunk rá.

A mama oldalán például személyiségtesztből tudhatjuk meg, mennyire minősülünk vadócnak vagy megállapodottnak. Aki szeretné a napját egy-egy kínai bölcsességgel indítani, az letöltheti a honlap által kínált virtuális szerencsesütit, amely azután minden reggel újabb üzenettel örvendezteti meg.

tanulóknak és a nyelvészet iránt érdeklődőknek. Az Audition (Meghallgatás) menüpontban összeállíthatjuk saját virtuális együttesünket: először nevet kell találnunk a bandának, majd a baráti körből kiválaszthatjuk a leendő tagokat, a ruhatárból felöltöztethetjük őket, végül pedig előkaphatjuk a hozzánk illő zenét, és máris sztárcsinálónak érezhetjük magunkat – elvégre a való életben is készültek már ugyanilyen elv alapján sikercsapatok. És bár a film minden valószínűség szerint nem fogja kiérdemelni az örökzöld kultfilm státusát, a honlap tökéletesen alkalmas arra, hogy mozi előtt vagy után megnevettessen és elszórakoztasson. }

További filmes oldalak, kritikák

Volt egyszer egy Mexikó

www.rottentomatoes.com/m/OnceUponaTimeinMexico-1125404
movies.go.com/movies/O/onceuponatimeinmexico_2002
archive.salon.com/ent/movies/review/2003/09/12/mexico/index_np.html
www.suntimes.com/output/ebert1/wkp-news-mexico12f.html

Nem férek a bőrödbe

www.rottentomatoes.com/m/FreakyFriday-1124788
movies.go.com/movies/F/freakyfriday_2003
www.comingsoon.net/movies/f/freakyfriday.php
www.hollywood.com/movies/detail/movie/1615381

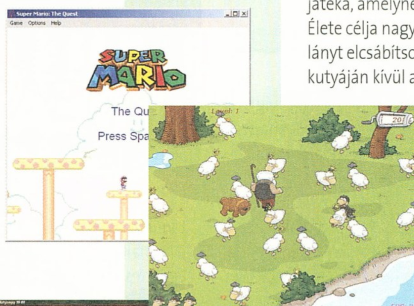
Letöltés.com

Ingyenes játékok

A számítógép megjelenése óta létezik az igény, hogy minél jobb, szebb, izgalmasabb játékokkal használjuk ki a masina hihetetlen számolási kapacitását. A kezdeti időkben a komputerek gyakran azért kerültek otthonunkba, hogy a programozás alapjainak elsajátítása mellett szabad teret engedhessünk régóta szunnyadó játékszenvedélyünknek. Az ingyenesen letölthető – freeware, shareware – játékok általában az akkori idők iránti nosztalgiára építenek, ám igyekeznek a kor kihívásainak is megfelelni. Íme, egy kis ízelítő a Letöltés.com legnépszerűbb ingyenes játékaiból!

RADICS PÉTER

{ A **Super Mario**: The Quest a régi videojátékokból ismert vízvezeték-szerelő, Mario kalandjait varázsolja elénk – nem hiába volt ez a játék évekig a legkedveltebb a Letöltés.com-on. Kalandos, szórakoztató program, méltó folytatása Mario eddigi kalandjainak. A hercegnőt ezúttal egy még félelmetesebb ellenség, a Nintendo legnagyobb riválisa tartja fogva.



Nyugodtabb, ám nem kevésbé lebilincselő elfoglaltságot ígér a **Kyodai Mahjongg**, a népszerű keleti játék kiváló digitális kiadása. Ketten is játszhatják, animációkat tartalmaz, és támogatja a MOD-zenéket. A játék célja az európai dominóhoz hasonlóan az, hogy mindegyik elem lekerüljön a tábláról.



A kínálat egyik legszellemesebb, legeredetibb darabja a német Phenomedia **Sven Bomwollen** című játéka, amelynek főhőse Sven, a fekete bárány. Élete célja nagyjából az, hogy minél több birkalányt elcsábítson, ebben azonban a pásztoron és kutyáján kívül a hölgyek kedve, hangulata is igyekszik meggátolni. Sven azóta igazi kultuszfigurává vált, a Phenomedia a kis bárány képével díszített ajándéktárgyakból és a számtalan folytatásból vígan megél.

Egy régi kedvenc színvonalas digitális felújítására kitűnő példa a **3D Morris**. A jóformán háromezer éves malomjáték igazán korszerű verzióját lenyűgöző háromdimenziós játékmező, élvezetes játékmenet és eltalált hanghatások teszik igazán XXI. századivá. A program segít a szabályok megtanulásában, játszhatunk egymás vagy a gép ellen is.

A felsorolt játékok – több száz társukkal egyetemben – letölthetők a Letöltés.com Játék szekciójából. }

TOP 10

1. *Total Commander 5.51*
2. *DivX Bundle 5.1*
3. *FlashGet 1.40*
4. *Kazaa Media Desktop*
5. *Norton Antivirus DAT-frissítés*
6. *Logical Stones*
7. *ACDSee 6.0*
8. *Jennifer Aniston Screensaver*
9. *Winamp 3.0*
10. *WinZIP 8.1 SR-1*

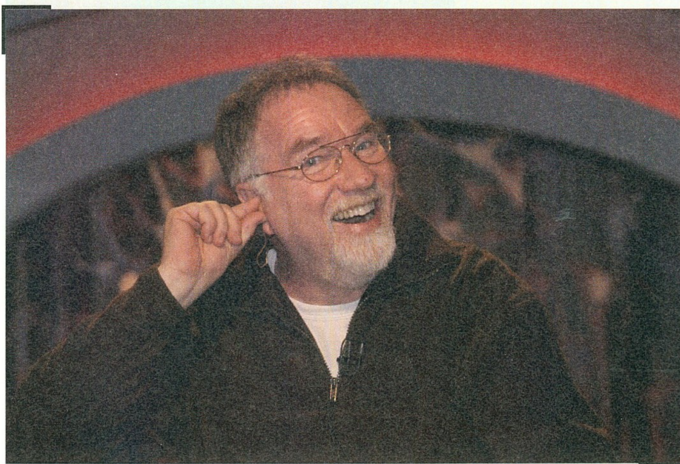


Behálózva: Vágó István műsorvezető

„Amikor beérek az irodámba, előbb bekapcsolom a számítógépet, csak utána veszem le a kabátom. Minden reggel három programot indítok el, a böngészőt, a levelezőt és a nézettségi adatokat mutató alkalmazást. Otthon két számítógépünk van, de egyszerre csak az egyikről lehet elérni a világhálót. Enyém az elsőbbség, de ha a feleségem már nagyon szeretne megnézni valamit az interneten, akkor fel tudok állni."

KARGINOV ALLEN – SZALAY DÁNIEL

– Külföldön bevett szokás, hogy a rendkívüli népszerűségnek örvendő médiaszereplőknek saját honlapjuk van. Önnek nincs ilyen, sőt a Favágók zenekarnak sincs. Nem hiányzik?



– Egy színvonalas honlap frissítése, a kapcsolattartás a látogatókkal nagyon nagy munka, és elég felelősségteljes is. A folytonos odafigyelés biztosan nem férne bele az időmbe. És azért büszke lehetek: a keresők számtalan találatot adnak a nevemre. Sőt ha azt írjuk be, hogy „Vágó" és „Kofi" akkor egy olyan oldalra bukkanunk, amelyen *Kofi Annan* ENSZ-főtitkárral együtt említenek egy tanulmány kapcsán, amelyet *Almár Iván* csillagász professzorral írtunk. A műsoraimmal párhuzamosan jó néhány fórum elindult, és működik máig, valamint rengeteg velem készült interjú is megtalálható a hálón, úgyhogy nem panaszkodom.

– Szemmel láthatóan jólesik Önnek ez a fajta jelenlét a virtuális térben. Egy újabb esély a halhatatlanságra?

– Ez azért túlzás, de tényleg jólesik. Viccből még a sztártőzsdehonlapot is gyakran megnézem, hogy éppen hol állok az ismert emberek rangléträján. A kép folyton változik, legutóbb lehagytam *Bajor Imit*... Szórakoztató követni az állást. Ennél azonban fontosabb, hogy például az ezoterikus tanokkal foglalkozó X-Aknák című műsorom kapcsán máig működnek a fórumok, amelyekben naponta vitáznak a nézők. Pedig az már régen volt. Sőt a site többi fóruma közül ez az egyetlen, amely igazán él, be is telt egyszer. Más témákban jó, ha húsz hozzászólás érkezett, mielőtt meghalt a párbeszéd. Említhetném egy régebbi online vetélkedőm példáját: az Átvágók fóruma ma is élő közösséget tart egyben. Ez igazán jó érzés.

– Műsorvezetőként hogyan változott meg az élete, amióta egy kattintásnyira van attól a sok információtól és szolgáltatástól, amelyet az internet kínál?

– Egyértelműen más lett a kapcsolatom a közönséggel, mint korábban. Mostanában a Legyen Ön is milliomos! címére kapok rengeteg levelet, de a saját RTL-es postafiókom is napról napra megtelik nézői üzenetekkel. Egy átlagos reggelen húsz-harminc e-mailt olvasok el.

– Válaszolni is van ideje?

– Általában igen. Persze ez is megváltozott. Míg régen külön programot jelentett a levelek megválaszolása, ma néhány kattintás, pár leütés, és meg is vagyok vele. Tíz ujjal, vakon gépelek – ezt még akkor tanultam, amikor műszaki szakfordítóként dolgoztam. Persze

csak azokra a levelekre válaszolok, amelyekre érdemes. Szerencsére legtöbbször a műsorokkal kapcsolatos felvetést, kritikát kapok, ezekre szívesen reagálok érdemben. A levelek egy részében gratulálnak a nézők, ami nagyon jólesik. A maradék viszont sajnos durva beszólás. Az ilyenekre nem vagyok hajlandó reagálni. Legutóbb például valaki politikai okokra hivatkozva azt írta, hogy ha találkozna velem, pofán vágna. Végső soron megbocsátó vagyok, ezen a stíluson inkább mosolygok. Akárhogy is, az e-mail egyik hozadéka, hogy az emberek névtelenségbe burkolózva szabadabban nyilvánítanak véleményt.

– Előfordul, hogy Ön is inkognitóban teszi ezt?

– A műsoraimmal kapcsolatos fórumokban a saját nevemet használom, és az RTL-es e-mail címemet adom meg, így bárki ellenőrizheti, hogy én valóban én vagyok.

– Más fórumokba is írogat?

– Politikai, közéleti kérdésekben is rendszeresen hozzá szoktam szólni a beszélgetésekhez.

– Mindig ugyanazon a néven?

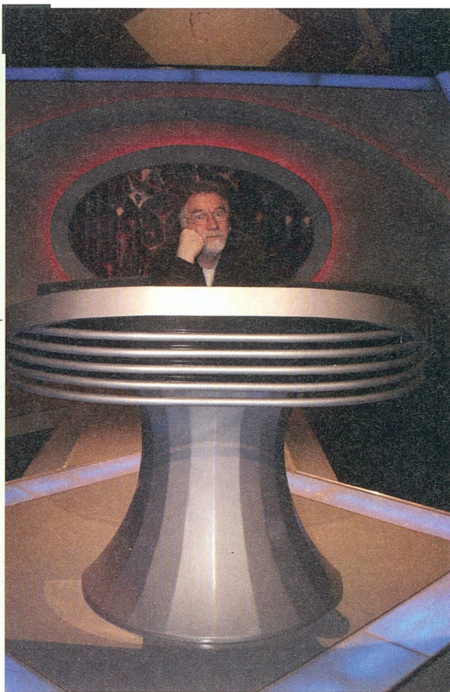
– Mondjuk úgy, hogy minden fórumban van egy állandó nevem. Egyrészt alig található olyan hely, ahová Vágó István néven nem regisztrált már valaki más. És hogy miért nem árulom el, ki vagyok a mindennapokban? Egyszer egy fórumon valaki azt bizonygatta, hogy azért kellene elfogadni az ő álláspontját, mert ilyen-olyan diplomái vannak, és ekkora meg akkora nagy ember. A többiek kioktatták, hogy itt nem ez a fontos, hanem az érvek. Szerintem sem az a fontos, hogy ki kicsoda a való életben, hanem maga a vita, amiből – ha kulturáltan zajlik – sokat lehet okulni.

– Ezek szerint kedveli, hogy arról, amiről Vágó Istvánként nem, vagy csak nagyon szigorú formában nyilatkozhat, az internetes fórumokban szabadon elmondhatja a véleményét. Előfordul néha, hogy indulatoskodik?

– A televíziók igen szigorú munkáltatók. Általában elvárják, hogy műsorvezető lévén ne nagyon vegyek részt olyan – esetleg politikai – vitákban, amelyek megoszthatják a nézőket. Az internetes fórumokban még az is előfordul, hogy merészebben odamondok valamit, persze nem a durva szavak szintjén. Szeretek vitatkozni, érvelni, és ha valakinek a hozzáállása már nagyon idegesít, annak egy kicsit nekimegyek.

– A kapcsolattartáson, kommunikáción kívül mire használja még az internetet?

– Rengeteg területen megkönnyíti az életemet. Minden külföldi utamat a hálón kezdem. Repülőjegyet, szállást foglalok, és online is fizetem ki. Ha autóval megyek, akkor útvonaltervezőt használok. Még azt is megnézem, hogy amikor majd ott leszek egy külföldi városban, hová érdemes elmenni, mit játszanak a színházak, mi a koncert- és kiállításkínálat. Ezenkívül nagyon sok információhoz jutok az internet segítségével a napi eseményektől a telefonszámokon át a lexikális tudásig.



...amikor olyan levelet kapok, hogy a „milliomosban" az egyik választ a néző szerint rosszul adtuk meg, azonnal valamelyik online enciklopédiához fordulok. Ezenkívül rendszeresen böngészem a nagy televíziók és műsorkészítők honlapjait; így tudok naprakész lenni, hogy mi folyik a médiaiparban.

– Említette az online fizetést. Előfordul, hogy vásárol is a világhálón?

– Igen, elsősorban CD-ket, DVD-ket. Mindent meg lehet találni, bár néha nem könnyű. Ebben az esetben is igaz az internet alapszabálya: tudni kell keresni.

– A televíziós munkájában milyen oldalak segítik?

– Az X-Aknákhoz például nagyrészt a neten gyűjtöttem érveket egy-egy ezoterikus jelenség mellett és ellen. Vagy például amikor olyan levelet kapok, hogy a „milliomosban" az egyik választ a néző szerint rosszul adtuk meg, azonnal valamelyik online enciklopédiához fordulok. Ezenkívül rendszeresen böngészem a nagy televíziók és műsorkészítők honlapjait; így tudok naprakész lenni, hogy mi folyik a médiaiparban. Szerintem forradalmi helyzet uralkodik az információk hozzáférhetőségét illetően: az ember elkezd szörfözni, és a saját maga által felállított stratégia alap-

ján találja meg az őt érdeklő dolgokat. Egy könyvet még nem megerőltető levenni a polcról, no de a következőt és a sokadikat? Arról nem is beszélve, hogy azok talán már fent sincsenek a polcon.

– Nem fél attól, hogy valamilyen információ nem megbízható a hálón?

– Szerintem ma már a könyvek sem feltétlenül hitelesek, hiszen bárki írhat bármiről, ha talál hozzá kiadót. Persze az interneten résen kell lenni, mert oda aztán végképp könnyű feltenni akármit. Szoktam mondani a feleségemnek, hogy csak olyan gyógyszert vegyen be, amelynek a gyártója azon a területen már bizonyított. Így van ez a neten is. Első körben már a keresőben megnézem a honlap címét, és annak alapján próbálok biztosra menni. Ha az oldal üzemeltetője hitelesnek tűnik, kevesebb fenntartással viszonyulok ahhoz, amit megtudok. Ellenőrizni persze sosem árt.

– Nem zavarja, hogy az igazán megbízható dolgokért egyre inkább pénzt kérnek a neten is?

– Azok az enciklopédiák, szótárak, térképek, újságok, amelyeket nap mint nap használok, ingyenesek és megbízhatók. A szerzői jog kérdését viszont nagyon komoly problémának látom. Azt gondolom, hogy ha valamelyik könyvemet meglátnám a hálón, nagyon dühös lennék, és mindent elkövetnék a jogsértők ellen. Sajnos nem biztos, hogy eredménnyel járnék. Az MP3-ról meg egyszerűen az a véleményem, hogy bizonyos értelemben a zene halálát okozza. A kiadók, ha nem tudnak megfelelő mennyiségű lemezt eladni, nem fektetnek majd pénzt új anyagok előállításába. Ilyen egyszerű, de ez engem elszomorít.



...minden fórumban van egy állandó nevem. Egyrészt alig található olyan hely, ahová Vágó István néven nem regisztrált már valaki más. És hogy miért nem árulom el, ki vagyok a mindennapokban?...

Szerintem sem az a fontos, hogy ki kicsoda a való életben, hanem maga a vita, amiből – ha kulturáltan zajlik – sokat lehet okulni.

– Beszéljünk kellemesebb témákról: játszani is szokott a kibertérben?

– Igen, rendszeresen. Az online műveltségi játékokat szeretem, egyik nagy kedvencem a Jeopardy!, a Mindent vagy semmit! amerikai, netes változata. Nagyon érdekes, hogy játékostársaim a világ távoli pontjairól verbuválódnak össze, és ilyenkor látszik, hogy a műveltség mennyire mást takar mondjuk egy Fülöp-szigeteki résztvevő esetében, mint egy amerikai vagy európai játékosnál. Néha nekem is kinyílik a bicska a zsebemben, amikor a sokadik amerikai szappanoperás kérdés következik, de persze nem csak ilyenek vannak. A „scrabble" típusú, betűkkel, szavakkal kapcsolatos játékokat is szeretem. Egyébként pedig, ha mindennel elkészültem a gépen, és már a hálóról is lejöttem, mielőtt végleg felállok, biztosan játszom egy Admirálist búcsúzóul.

– Egy időben Ön is feltűnt a világhálón mint virtuális játékmester.

– Eddig két ilyen ötletemet valósítottam meg. Szerintem egy online vetélkedő akkor jó, ha nem a nyereményről szól. Inkább nyújtson kikapcsolódást, művelődési lehetőséget, és adott esetben legyen alkalom az ismerkedésre hasonló gondolkodású emberek számára.

– Vagyis a közösségformálás...

– Ezek a játékok már nem működnek, s mégis, akárcsak az X-Aknák esetében, a kapcsolódó fórumokon hatalmas élet zajlik azóta is. Az ilyen műveltségi vetélkedőkre az interneten egyértelműen van igény. A Legyen Ön is milliomos! nézői gyakran felvetik, hogy miért nincs valami hasonló a hálón, sőt sokan próbálkoznak konkrétan a „milliomos" valamiféle online megvalósításával. Ezt persze a játék tulajdonosai nem nézik jó szemmel. Mindazonáltal nagyobb országokban létezik a játék netes változata is. Nálunk, úgy tudom, az RTL nem tervezi az elindítását.

– Az Ön játékai hasonló okok miatt kerültek le a hálóról?

– Úgy látszik, nálunk üzleti alapon egyetlen szolgáltatónak sem éri meg műveltségi vetélkedőt üzemeltetni a világhálón, másképpen meg valamiért nem érdemes... Pedig a korábbi próbálkozások azt mutatják, hogy az online játékok sok embernek kínálnak értelmes szórakozást, és ha igényük van rá, egyfajta közösséget is. }

Linuxból a legnagyobb?

Interjú Szittya Tamással, a Novell Magyarország ügyvezetőjével

A Novell november 5-én bejelentette, hogy szerződést kötött a SUSE Linux, a világ egyik vezető Linux-cége felvásárlásáról. A 210 millió dolláros vételárat a Novell a részvényesek és a hatóságok jóváhagyása után készpénzben fizeti ki. A néhány hónappal korábban felvásárolt Ximian és a SUSE Linux akvizíciója révén a Novell lehet a világ legnagyobb Linux-disztribútora, amelynek portfóliója az asztali gépektől a szerverekig az informatika teljes spektrumát lefedi. Szittya Tamással, a Novell Magyarország ügyvezetőjével a felvásárlás mozgatórugóiról és valószínű következményeiről beszélgettünk.

SZÉLL ANDRÁS

– Az elmúlt évek során világosan kiderült, hogy a Novell teljes mértékben elkötelezett a Linux iránt. Ez a kötelék azonban most még szorosabbá vált. Milyen mozgatórugói voltak a felvásárlásnak?

– A Novell ügyfeleit főként a közép- és nagyvállalatok jelentik. Azt láttuk, hogy ebben a körben – de a kisvállalatok esetében is – igény van a nyílt forráskódú termékek alkalmazására. Mindenhol fontosak a költségszempontok, és a biztonság, a megbízhatóság is előtérbe került. Szinte minden CIO azt tervezi, hogy rendszerei egy részét vagy akár egészét nyílt forráskódú termékekre állítja át. A legnagyobb problémát eddig az jelentette, hogy a nyílt forráskódú termékek esetében nem létezett egy globális, nagy tőkeerővel, megbízható szervizháttérrel rendelkező gyártó cég, amely adott esetben öt év múlva is meg tudja adni a szükséges támogatást. Ez az akadály a Novell belépésével elhárult. A nagyvállalatok informatikai igazgatói bizalommal építhetnek linuxos rendszereket, mert a Novell rendszermérnökei segíteni tudnak a tervezésben, az installálásban vagy akár az üzemeltetésben. Ugyanez a helyzet a szolgáltatásokkal. A Linux terjedését akadályozta, hogy kevés szolgáltatás állt rendelkezésre. A Novell portolja hálózati szolgáltatásait Linuxra, így ez az akadály is elhárul. Az asztali rendszerektől a szerverekig, végponttól végpontig a teljes szoftverskálát le tudjuk fedni portfóliónkkal.

– A nyílt forráskód előretörése mindenki számára egyértelmű, azonban a Novell nevét nem a nyílt forráskódú termékek gyártói között jegyeztük eddig. Mi lesz például a NetWare sorsa?

– A Novell néhány évvel ezelőtt bejelentette platformfüggetlen stratégiáját, és ennek értelmében elkezdte portolni termékeit többek között linuxos környezetbe is – ilyen például az eDirectory. További példa a platformfüggetlen stratégiára a ZenWorks termékcsalád, amely a NetWare-szerverek mellett Windows-kiszolgálók és -munkaállomások felügyeletére is képes. A legújabb mérföldkő pedig a Novell Nterprise Linux Services szolgáltatás, amely ügyfeleink számára fájlkiszolgálási, nyomtatási, üzenetkezelési, címtár- és felügyeleti szolgáltatásokat nyújt egy olyan integrált csomagban, amely a SUSE Linux Enterprise Server és a Red Hat Enterprise Linux disztribúciót támogatja. A még 2003-ban megjelenő termék átfogó Novell-terméktámogatást, képzést és tanácsadást kínál a Linux rendszerekhez. Látható tehát, hogy minden termékünket portoljuk Linuxra, és egyre gyorsabban. A következő állomást a NetWare 7 jelenti majd, amikor is a felhasználó kétféle kernelen fogja megkapni az operációs rendszert, ugyanazokkal a szolgáltatásokkal.

Fontos azonban, hogy nem a NetWare helyett szeretnénk Linuxot, nem a NetWare-t cseréljük le. A Linuxszal kiegészítjük portfóliónkat. Ezzel választási szabadságot szeretnénk adni a felhasználóknak, többségük ugyanis foglalkozik a gondolattal, hogy előbb-utóbb nyílt forráskódú termékeket használjon. Ha ma valaki úgy dönt, hogy elindul a nyílt forráskód irányába, akkor ki tudjuk szolgálni ezt az igényét. Annak azonban, aki úgy érzi, hogy még korai lenne a nyílt forráskód irányába elmennie – mert mondjuk az a vertikális alkalmazás, amelyre szüksége van, még nem áll rendelkezésre –, a szolgáltatásokat ma is tudjuk biztosítani. A NetWare-t továbbra is a világ legjobb hálózati operációs rendszerének tartjuk, és folyamatosan fejlesztjük tovább.

– Miért pont a SuSE?

– A világ egyik legnagyobb Linux-disztribúcióját szerettük volna megvenni. A SuSE rendelkezik a legerősebb pozícióval az európai Linux-piacon, és nagyon szép részesedést mondhat magáénak Dél-Amerikában, valamint Ázsiában is. A Novell pedig – eladásaiban, értékesítési hálózatában, disztribúciós rendszerében – az Egyesült Államokban a legerősebb, így a felvásárlás nagyon pozitív szinergiát eredményez a két cég között. A felvásárlás befejezésével a Novell válik a világ legnagyobb linuxos cégévé.

– Milyen terveik vannak a jelenlegi SUSE-alkalmazottak sorsát illetően?

– Mostanában több felvásárlást is végrehajtottunk. A Cambridge Technology Partners, a Silver Stream, a Ximian, most pedig a SUSE. Eddig az volt a jellemző, hogy a márkanév, a menedzsment és a dolgozók többsége megmaradt. Sőt a Cambridge Technology Partners esetében a korábbi vezetés nagy része a Novell-menedzsmentbe került. A SUSE és a Novell személyzeti állománya, szakértői köre között nagyon kicsi az átfedés. A SUSE-t azért a szakértelemért vettük meg, amely a világ egyik legnagyobb Linux-disztribútorává tette, és ez az emberek fejében található.

– Mi a véleménye a SUSE ellen folyó perekről?

– Ami a különböző Linux-disztribúciókat illeti: a verseny nem szűnik meg. A Novell hálózati szolgáltatásai a SUSE mellett a Red Hat Linuxon is futni fognak, a felhasználók választási szabadsága tehát megmarad. A Linux egyébként nem a Novellé, nem a Red Haté, és nem valaki másé. Egy nyílt forráskódú termékről van szó, így mi is akkor tudjuk javítani a pozícióinkat, ha támogatjuk a teljes nyílt forráskódú közösséget. A Novell-lel egy hatalmas tőkeerejű cég lépett be erre a piacra, és ez biztató jel minden szereplő számára. Biztosan lesz tehát verseny, de kulturált, együttműködésekkel tarkított verseny. Egy példát említve: a Novell Nterprise Linux Services technológia licencét


Fotó: Walkó Boglárka

A nagyvállalatok informatikai igazgatói bizalommal építhetnek linuxos rendszereket, mert a Novell rendszermérnökei segíteni tudnak a tervezésben, az installálásban vagy akár az üzemeltetésben.

– Nem szeretnék találgatásokba bocsátkozni. Azt tudom elismételni, amit a Novell vezérigazgatója, *Jack Messman* nyilatkozott: kíváncsian várjuk, hogy az SCO bemutassa azokat a programrészleteket, amelyekre támadását építette. Furcsa, hogy ez mindeddig nem történt meg. Természetesen az, hogy megvettük a SUSE-t, jól mutatja, hogy mi milyen végeredményt jósolunk. Mindehhez azt is tudni kell, hogy amikor a Novell eladta a Unix Systemfile licencét az SCO-nak, akkor nagyon komoly jogokat fenntartott magának. Így nem aggódunk amiatt, hogy a per kimenetelének milyen hatása lesz a Novellre. A SUSE felvásárlásakor azt is bejelentettük, hogy az IBM 50 millió dollár értékben Novell-részvényt vásárolt. Ez inkább jelzésértékű befektetés, hiszen a Novell piaci kapitalizációja 3,5 milliárd dollár körül van, de egyértelmű támogatást jelent, és a folytatását annak, hogy az IBM-szerverekre SUSE-megoldások kerülhetnek.

– Hogyan befolyásolja a Novell más cégekhez fűződő kapcsolatait, hogy erős Linux-tulajdonossá válik?

a HP, az IBM és a Dell is megvásárolta, s saját termékeivel kiegészítve tovább árusítja ügyfeleinek. A Novell egyébként mindig is innovatív cég volt, amely nem marketingeszközökkel, hanem új technológiákkal igyekezett előnyre szert tenni. Ebben az esetben nagy piacról beszélhetünk, nagy lehetőségekkel, és mi ezekre a lehetőségekre koncentrálunk. Nem a versenytársak a legfontosabbak, hanem a vevők és az ő igényeik.

– Linux-stratégiájuk kapcsán eddig milyen felhasználói reakciókkal szembesültek?

– A piaci reakciók nagyon jók. A SUSE felvásárlása előtt született például döntés arról, hogy a Novell arany fokozatú támogatója lesz a legnagyobb hazai Linux-konferenciának, ahol előadást is tartottunk. A szombati, késő délutáni időpont ellenére szekciónk tömve volt, a résztvevők pedig csak pozitív megjegyzésekkel illették a Linux irányába tett lépéseinket. A tőzsdei reakciót szintén nagyon kedvezőként értékelhetjük: a bejelentést követően a Novell részvényárfolyama majdnem a másfélszeresére ugrott. }

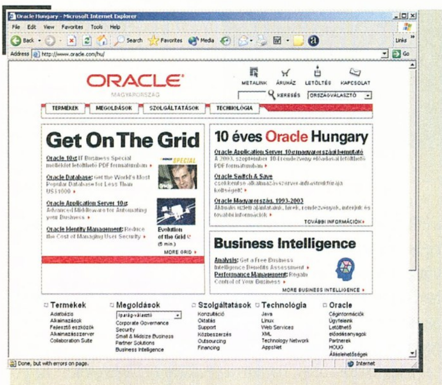
Az Oracle is a Linux mellett

Megérett-e a Linux a vállalatoknál való alkalmazásra? Az operációs rendszer rohamos terjedése jó ideig inkább az oktatásban, kutatási projektekben, valamint a webszerverek világában volt jelentős. Ma már kijelenthetjük, hogy a Linux felnőtt a vállalati feladatokhoz is. E havi számunkban több neves szoftvercég Linux melletti elkötelezettségét is bemutatjuk. Az Oracle csapatából Sárecz Lajos *adatbázis-értékesítési konzultánssal beszélgettünk.*

SZÉLL ANDRÁS

– Nem is olyan régen az Oracle még nem volt minden kétséget kizáróan Linux-rajongó. Milyen változásokon ment keresztül ez a piac?

– Egy nyílt forráskódú rendszer vállalati alkalmazása számos problémába ütközik, mint ahogy a Linux esetében is történt. Hiába fejlődik dinamikusan, biztosít számos területen versenyképes minőséget, biztonságot és megbízhatóságot, a komoly ügyfelek elvárják, hogy az általuk használt rendszer megbízható, minőségi terméktámogatást kapjon. Erre – ismerjük el – a klasszikus nyílt forráskódú rendszerek esetében korábban nem sok remény volt.



A másik problémát az jelentette, hogy a Linux-verziók szinte néhány hetente, de maximum 2-3 havonta követték egymást, ami egy nagyvállalat számára követhetetlen verziófrissítéseket eredményezne. Ezt felismerve a nagyobb disztribúciók bevezették az Enterprise Edition verziókat, amelyek sokkal robusztusabbak, és garantáltan legalább egy évig nem jön ki újabb verziójuk. Végül problémát okozott a Linux-disztribúciók sokasága is. Ma már konszolidálódott a helyzet, kevesebb, de nagyobb, megbízhatóbb disztribúció létezik a piacon. Az Oracle is a két legjelentősebbet, a Red Hat és a United Linux disztribúciót támogatja közvetlenül.

– Feleleveníténé, hogy milyen látható jelei voltak az Oracle Linux melletti elkötelezettségének?

– Az Oracle 1998-ban adta ki adatbázis-kezelőjének első linuxos verzióját (Oracle 8.0.5), amivel kiérdemelte „az első kereskedelmi adatbázis Linuxon" címet. Sokáig azonban ez önmagában nem hozta meg az áttörést. Felismerve a problémát, az Oracle ma már nemcsak portolja termékeit Linux-platformra, hanem egyedülálló módon kódszintű terméktámogatást is biztosít Linux operációs rendszerre Red Hat és United Linux disztribúciók esetében. Teszi mindezt oly módon, hogy egy linuxos kernelfejlesztői csapatot működtet, amelynek közreműködésével a professzionális Linux-verziók már eleve megfelelnek az adatbázis-kezelők által támasztott megbízhatósági, skálázhatósági és teljesítményelvárásoknak. Ráadásul a terméktámogatás során lehetőség nyílik a hibák azonnali kódbeli javítására, függetlenül attól, hogy a hiba forrása az operációs rendszer, az adatbázis-kezelő vagy az alkalmazásszerver. Egyszóval az ügyfélnek elegendő a szupport telefonszámát felhívnia, és a teljes termékportfóliójához segítséget kap. Nem kell kitalálnia, hogy mi hibásodott meg, ami sokszor még a szakértők számára sem egyszerű feladat.

– A szupportot viszont meg kell fizetni...

– Ahhoz, hogy ez a szolgáltatás rendelkezésre álljon, nem kell további Oracle-terméktámogatási szerződést kötni, elegendő a hagyományos terméktámogatási, valamint az aktuális Linux-disztribúcióhoz a szupportszerződés. Ugyanakkor az egyedülálló szupport csak akkor érvényes, ha a Linux-kernelben nem történt semmiféle módosítás, például meghajtó hozzáadása, kernelfordítás és így tovább.

– Ha jól értettem a szavait, az Oracle a Linux-rendszerek fejlesztéséből is kiveszi a részét.

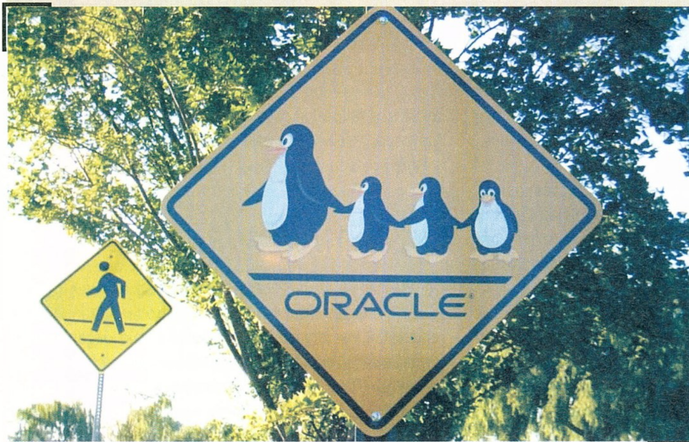
– Így van. Az Oracle kernelcsapata a terméktámogatás mellett a fejlesztőmunkában is aktívan részt vesz. Az eddigi legjelentősebb fejlesztés az Oracle Cluster File System (OCFS) állományrendszer, amelynek segítségével egy fürtözött rendszeren minden node konkurens módon látja ugyanazokat az állományokat és adatokat. Nincs szükség a bonyolult raw device menedzselésre, azt nagyszerűen helyettesíti az OCFS. A jelenlegi 1.x verzió még csak az Oracle-állományok (adat-, redo log-, controlfájlok stb.) elérését teszi lehetővé, azonban a 2.0 verzióban már az Oracle Home is elérhető lesz ezen keresztül, így egy fürtözött rendszerben elegendő az Oracle Home használata. Az OCFS mellett fejlesztés alatt áll az aszinkron I/O megvalósítása, az I/O optimalizálása, a processzütemező stb. A Linux-kernel fejlesztése és ezáltal az új Oracle-termékverziók friss Linux-változatokon történő tesztelése garantálja, hogy a termékek kellőképpen tesztelt állapotban kerüljenek a felhasználókhoz.

– És vajon milyen megoldások találhatók Önöknél házon belül?

– Az Oracle ma már nemcsak azt mondhatja el, hogy minden terméke elérhető Linux-platformon. Egyrészt belső ügyvitelünk jelentős részét áttettük Linuxra, és 2003. október 6-án 5000 Oracle E-Business Suite-fejlesztő átállt linuxos fejlesztési platformra! Ez csak az első lépés, a következő évre tervezzük a teljes technológiai fejlesztés Linuxra vitelét. Hasonlóan kiemelt figyelmet fordítunk arra is, hogy minél több független szoftverszállító alkalmazza fejlesztési platformként a Linuxot. Ennek eredményeként ma már több mint 3500-an választották fejlesztésükhöz az Oracle/Linux konfigurációt, és az Oracle-termékek linuxos változatának letöltése az Oracle Technology Network oldalán meghaladta az 1 milliót.

– A koncepció tehát működik, de vajon mennyire jól?

– Különböző teljesítménymérések során az Oracle/Linux kombináció felülmúlta versenytársait. Linux-platformon több különböző TPC-mérés esetében is első helyezett lett az Oracle 10g Enterprise Edition adatbázis-kezelő. Hewlett-Packard rx5670 szerveren, 4 darab Intel Itanium 2 processzorral, Red Hat Linux Advanced Server 3 disztribúción a TPC-C benchmark szerint percenként 136 111 műveletet hajtott végre, míg az ár/teljesítmény arány 3,94 lett. TPC-H és TPC-R (mindkettő döntéstámogatási benchmark) esetében ugyancsak az Oracle 10g vezet, az előbbi esetében 1 TB-os adatbázison óránként 9950 lekérdezéssel (16 processzoros fürtözött rendszer), míg utóbbi esetében 100 GB-os adatbázison 4443 lekérdezéssel óránként. Ezek az eredmények igazolják, hogy a Linux-platformon működő adattárházrendszerek is elérhető áron tudnak versenyképes teljesítményt és skálázhatóságot nyújtani. Az Oracle Grid Computing koncepció felhasználásával olcsó „commodity" hardverekkel valósíthatunk meg üzletileg kritikus nagyvállalati rendszereket Linux-platformon. Kevesebb erőforrással nagyobb teljesítményt érhetünk el, ha a „grid" megoldással a feladatokat megfelelő módon szétosztjuk az erőforrások között, illetve a számítókapacitásokat igény szerint allokáljuk.



...az Oracle ma már nemcsak portolja termékeit Linux-platformra, hanem egyedülálló módon kódszintű terméktámogatást is biztosít Linux operációs rendszerre Red Hat és United Linux disztribúciók esetében.

– Mik a távlati céljaik ezen a területen?

– Az Oracle továbbra is csak a fő Linux-disztribúciókat támogatja kiemelten. A Linux-kernelt a jövőben alapvetően a skálázhatóság és a kezelhetőség, a menedzselhetőség irányában kívánjuk továbbfejleszteni. A távlati cél az, hogy a Linux-platform olyan elterjedtté váljon, hogy új Oracle/Linux eladások esetében ne legyen szükség referenciákra. }

Vásárlás a karosszékből

A felmérések szerint hazánkban (és világszerte) a vállalatközi kereskedelemben nagyobb sebességgel terjed az elektronikus kereskedelmi csatornák használata, mint a végfelhasználók esetében. Ugyanakkor – a lakossági internetpenetrációval szoros összefüggésben – ma már ez utóbbi sem elhanyagolható. Az elektronikus kereskedelemre jellemző, hogy minden vásárláskor vevőazonosítás történik, s az ebből adódó adatkezelési problémák, a hatályos törvények értelmezésbeli eltérései stb. miatt a weben vásárlóknak ma még komoly szükségük van a fogyasztóvédelem kiterjesztett védőszárnyaira. A figyelmeztetéseket szem előtt tartó, jogaikkal, kötelességeikkel tisztában lévő, a karosszék kényelmét a vásárlóközpontokban való tolongásnál előbbre tartó webboltlátogatók jól járhatnak. Mindezt a Marketing Kommunikációs Intézet (MKI) és a Könyvesbolt.hu közös konferenciáján hallottakra támaszkodva igyekszünk igazolni.

FEKETE GIZELLA

{ Szerény részaránya ellenére a végfogyasztók felé irányuló e-kereskedelem ideális forma mind a vásárlók, mind a szolgáltatók részére.

Hagyományos esetben a vásárló személyesen végigjárva vagy körbetelefonálva a boltokat, illetve papír alapú katalógusokból, szórólapokból tájékozódva választja ki a számára árban, minőségben legmegfelelőbb terméket, szolgáltatást. Az internet segítségével viszont otthon ülve, összehasonlító programok segítségével válogathat, és rendelheti meg a kívánt terméket – idejét kímélve, s gyakran olcsóbban. És ehhez csupán az interneten való tájékozódás, keresés képességére, az összehasonlító programokkal való bánásmód elsajátítására s persze gépre, internetkapcsolatra van szüksége.

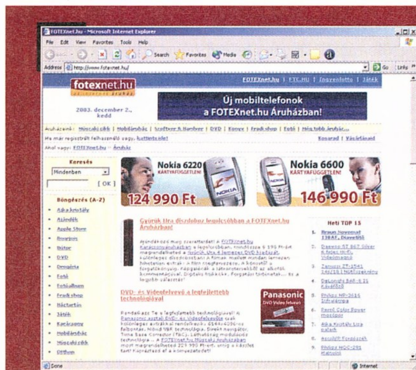
A fentieket figyelembe vevő fogyasztó tehát jól járhat, ám ehhez tudnia kell, hogy online vásárláskor nem csupán a termék árát, hanem a szállításból eredő járulékos költségeket is érdemes figyelnie. A fogyasztóvédők ajánlása szerint valamely árucikk elektronikus beszerzésekor vagy nagy értékű, vagy nagy mennyiségű vásárlást célszerű végezni, mivel így (általában 5000 forint felett) ingyenes lehet a házhoz szállítás. A feltételekről még rendelés előtt érdemes megbizonyosodni, például a weblap szállításra vonatkozó kitételeit átböngészve.

Bizalmi kérdés

A lakosság körében az e-kereskedelem terjedésének legnagyobb akadálya a bizalomhiány. Az elektronikus úton történő rendeléstől, visszaigazolástól és fizetéstől való idegenkedés levetkőzésében sokat segíthetne a folyamatban részt vevők, az elektronikus eszközök és az adatok biztonsága iránti bizalom növelése. Ennek azonban – és nemcsak idehaza – még mindig számos akadálya van.

Az MKI online kereskedelmi konferenciáján az Országos Fogyasztóvédelmi Egyesület (OFE) infokommunikációs szakértője, *Fischer Gábor* által vezetett kerekasztal-beszélgetés résztvevői az elektronikus kereskedelem iránti bizalom növelése szempontjából fontos kérdéseket feszegettek.

A beszélgetés középpontjában a szabályozás állt. A 2001-ben elfogadott hazai törvény jelenleg folyó harmoni-





Internetgazdaság számokban

A GKI Gazdaságkutató Rt. és a Westel Rt. – a Sun Microsystems Magyarország Kft. együttműködésével készült – felmérése szerint 2003 I. félévében a hazai internetes boltok forgalma közel 2 milliárd forint, az interneten keresztüli vásárlások száma pedig 300 ezer körüli volt. Eszerint az egyes online vásárlások átlagos értéke 6 ezer forintra becsülhető, ami azonban az éves kisáruforgalomnak csupán 0,01 százaléka.

Az előrejelzések derűlátóak a teljes éves árbevétel tekintetében, hiszen 2003 második félévében – a karácsonyi vásárlásoknak köszönhetően – az első féléves forgalom kétszeresét várják az online áruházakat üzemeltetők. Az év második felében a tisztán internetes áruházak háromszoros, míg az offline háttérrel is rendelkező valódi boltok közel másfélszeres növekedésre számítanak. Az egy vásárlásra jutó árbevétel tekintetében a válaszadók 20 százalékos növekedést valószínűsítenek.

A várakozások alapján a 2003. évi internetes kiskereskedelmi (B2C) forgalom mintegy 6 milliárd forintra becsülhető, amely harmadával több, mint a 2002-ben mért teljes B2C-forgalom.

A sikeres vállalatok az elektronikus csatornákról összegyűjtött adatok feldolgozása révén is fejleszthetik ügyfél-, illetve beszállítói kapcsolataikat, továbbá megtudhatják, milyen mértékben térültek meg e-befektetéseik.

Az IFUA Horváth & Partners és a SAS Institute felmérése szerint a cégek 72 százaléka nem tudja pontosan mérni e-üzlettel kapcsolatos beruházásainak hatékonyságát, holott ha ügyesen használják, a világháló akár az új termékek tesztelésére is ideális marketingterep lehet.

A webáruházak szaporodása kritikussá tette az ügyfelek lojalitását. Már nem elég a honlapra vonzani a felhasználót, hanem maximálisan ki kell használni minden egyes látogatás produktivitását. A webforgalom hatékony elemzéséhez s ezáltal az ügyfelek mind mélyebb megismeréséhez többek között a SAS Institute kínál megfelelő technikákat. Ezek alkalmazásának országonként összhangban kell lennie az ottani adatvédelmi törvényekkel, ami bizonyos fokig gátat szab terjedésüknek.

zálásáról *dr. Suba Ferenctől*, az IHM Informatikai Szabályozási Főosztályának vezetőjétől kaptak a résztvevők autentikus tájékoztatást.

A fogyasztóvédők az illetékesek figyelmébe ajánlották, hogy az azonosíthatósággal és a felelősségvállalással kapcsolatban is állást foglaló törvény az utóbbit nem taglalja kellő mélységben. Fischer Gábor szerint a tartalomszolgáltatók felelősségi kérdésének szabályozása mellett a felelősök megállapításának problematikáját a módosítás sem érinti. Így reklamáció esetén azok kiderítése – sok résztvevős üzletről lévén szó – szinte lehetetlen.

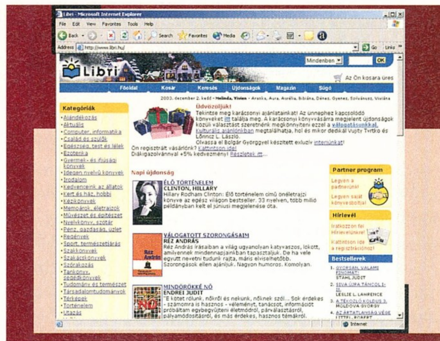
„Míg a hagyományos kereskedelemben a fogyasztó közvetlenül a kereskedővel áll kapcsolatban, itt a termékgyártó, a kereskedő, a szoftver- és a hálózatüzemeltető, a csomagküldő, az internetszolgáltató, elektronikus fizetés esetén a bank stb. egyaránt részt vesz az értékesítési láncban" – hangsúlyozta Fischer. „Megfelelő szabályozás híján a fenti láncban gyakorlatilag lehetetlen megállapítani a felelősséget. Egy hatályban lévő törvény értelmében az a kereskedőt terheli, ám online értékesítéskor, amíg nem történik meg az áru kiszállítása, a kereskedő gyakorlatilag nem tényleges résztvevője az üzletnek, a többiek pedig a törvények szerint nem tehetők felelőssé."

Elektronikus vásárlás esetén ez kiemelten fontos, hiszen amíg egy hagyományos boltba belépve annak legalább a helyét pontosan ismerem, addig egy magyarnak tűnő internetes bolt látogatója könnyen külföldi, ismeretlen tulajdonban lévő offshore vállalkozás „karmaiba" kerülhet, amellyel szemben nem képes fogyasztói jogait érvényesíteni – mutatott rá Fischer Gábor.

Hagyományos és e-commerce

A hagyományos kereskedelmet is folytatók online boltjaira a fentiek kevésbé érvényesek, hiszen rendelkezésükre áll az előbbihez kialakított háttér. A hagyományos élelmiszer-kereskedelmi üzletláncot is üzemeltető G'Roby Centrum Kft. képviseletében *Nagy Sándor* informatikai és e-commerce üzletágigazgató a hagyományos és az elektronikus kereskedés különbségeinek bemutatását követően az online kereskedővel szembeni elvárásokról szólt. Míg a hagyományos boltba betérő vevő, mivel az áru fizikai valójával találkozik, a polcról levéve, majd kifizetve azt távozik, az webáruházba látogatónak, hogy vevővé váljon, sokkal több információra van szüksége. Ezért nem csupán az árura, hanem a szállításra és a fizetésre vonatkozó minden információt fel kell a site-on lelnie, a reklamációkezelést is beleértve. A boltba betérő a polcokra kihelyezett árukészletből válogathat, azonban a webáruház kínálatát az adatbázis tartalmazza, így gondoskodni kell annak folyamatos feltöltéséről. Olyan árucikkek esetében érdemes interneten keresztüli értékesítésbe kezdeni, amelyek más ke-

reskedelmi útvonalon csak korlátozottan elérhetők, a képernyőn jól bemutathatók, s amelyek könnyen eljuttathatók a vevőkhöz. Emellett a speciális tudás és tapasztalat sem hátrány, de ha nincs, akkor késznek kell lenni azt a hozzáértőktől megvenni vagy bérelni.



Hazai szokások

Bankkártyás vásárlás esetén ma már gyakorlatilag minden kártyatípus használható. A vevőt fizetéskor a kereskedő weboldaláról automatikusan átirányítják a bankhoz, a pénzintézeti honlapok pedig felsorolják a fizetéshez használható típusokat.

Annak ellenére, hogy az OFE az utóbbi három évben egyetlen panasszal sem találkozott, amely a kártyás vásárlás folyamatának sérülésére vonatkozott volna (a sérülési arány 1 a 10 millióhoz), csekély az ilyen típusú vásárlás iránti bizalom. Magyarországon mindössze az internetes vásárlások 5-7 százalékánál fizetnek kártyával. „A biztonság szempontjából sokkal sérülékenyebb telefonon keresztül nagyságrendekkel több, nem is kis összegű átutalást végzünk" – mondja Fischer. „Ezért a hazai szokásokhoz igazodva az internetes kereskedők gyakran alkalmaznak a fogyasztók körében nagyobb bizalmat élvező, mobilról működtethető bankkártya-leolvasót."

Kezdő internetezők számára újdonság lehet, hogy hazánkban bárki számára csak előre jelzett szándék esetén küldhető reklámüzenet. A reklámok a levelezőprogramok megfelelő beállításával is letilthatók, illetve szelektálhatók. Ha nem akarjuk, hogy internetes szörfözési szokásainkat „regisztrálják", ne engedélyezzük az automatizmusokat – javasolja Fischer. A rendszer kérdésére, hogy azonosítson-e minket minden belépésünkkor, nem feltétlenül kell automatikusan rábólintanunk. A minket regisztráló szolgáltatónak az elektronikus kereskedelemmel foglalkozó törvényben rögzített módon adatvédelmi nyilatkozatot kell tennie. Az adatok harmadik fél által nem gyűjthetők, s csak a nyilatkozatban szereplő célra használhatók. Ezért ne regisztráljunk automatikusan, a későbbi kellemetlenségek elkerülése érdekében olvassuk át a beleegyezésünket kérő „nyilatkozatot", nézzük meg, mire adjuk áldásunkat. Mint a papír alapú szerződésekben, a lényeg itt is az apró betűs szövegben található. }

Hirdetési hálózat

A hálózatok előnyei – a közös érdekérvényesítés, az olcsóbb üzemeltetés, a célszerűbb erőforrás-gazdálkodás stb. – vitathatatlanok. Az EU is ösztönzően lép fel, előszeretettel támogatja a mikro- és kisvállalkozások fennmaradási esélyeit, versenyképességét, valamint az önkormányzatok hatékonyabb működőképességét elősegítő hálózatok kialakítását.

Az online hirdetési piac kisebb szereplőinek hatékonyságnövelő megoldásaként is felmerült hálózatba szerveződésük lehetősége. Idehaza ezen a piacon az elsők egyike az adservert ASP-ként szolgáltató Adverticum Rt. A cég képviseletében *Székely Tamás* ecsetelte a hirdetési hálózat előnyeit.

A saját technikai háttér kiépítéséhez és fenntartásához, illetve a hirdetésszervezéshez megfelelő erőforrással nem rendelkező, kicsi, de értékes tartalmú site-okból álló hirdetési hálózat tagjai a szolgáltatón keresztül egységesen fellépve a hirdetési ügynökségek számára is piacképessé válnak. Utóbbiak pedig a kampányok lebonyolításához megfelelő szakértelemmel és technológiai háttérrel bíró megrendelővel – jelen esetben az Adverticummal – köthetnek szerződést.

A dinamikusan fejlődő, havonta 5-10 oldallal gazdagodó Adverticum Networknek ma több mint 170 tagja van. Az átlagos napi 10 millió oldalletöltés vetekszik a legnagyobb online médiák forgalmával.



E-mail marketing

Szoftverek kiválasztása

Erről a témáról mindig egy régi poén jut eszembe, amikor a hajó kapitánya lekiabál a gépházba: „Mennyi?" „50" – jön a válasz. „Mi 50?" – kérdi a kapitány. „Mi mennyi?" – kérdeznek vissza a gépházból. Az üzleti életben az ügyfelek, ha nem tudják, mit kérdezzenek, általában nem is kapnak olyan válaszokat, amelyek alapján helyes döntés hozható. Az e-mail marketinges célokra használni kívánt szoftver kiválasztása során pedig a potenciális szoftverértékesítők, -üzemeltetők sokszor nem kapnak elegendő információt, ami miatt kénytelenek találgatni, és olyan megoldásokkal rukkolnak elő, amelyek nem segítenek az ügyfélnek. Az eredmény tehát félreértéseken alapul, és az ügyfélnek vagy túl drága, vagy túl olcsó (és ezért komolytalan), esetleg túl komplikált a megoldás. A továbbiakban néhány ötletet szeretnénk bemutatni, hogy a megfelelő szoftver kiválasztásához milyen információkat érdemes beszerezni.

Büdzsé

Vitatott kérdés, hogy a tender során (így a szoftverszolgáltató vagy -értékesítő kiválasztásánál is) szükséges-e megjelölni a büdzsét. Az e-mail marketinges szoftverek árai között óriási a különbség. Százezer forinttól egészen több millióig léteznek megoldások, és ha nem határozzuk meg pontosan, mire használjuk a szoftvert, megtörténhet, hogy ágyúval lövünk a verébre.



Feladat/cél

Ha az ügyfél mégsem kívánja meghatározni a büdzsé méretét, akkor legalább írja körül a feladatkört vagy azokat a célokat, amelyeket a szoftverrel el szeretne érni. Szóval nem elég azt mondani, hogy „egy e-mail marketinges szoftvert kérek", hanem azt is le kellene írni, hogy azzal az eszközzel mit szeretnénk kezdeni. Ki fog vele dolgozni, milyen körülmények között, mennyi ideig, stb. Ha például csak saját cégünk havi hírlevelét szeretnénk elindítani saját listával, saját szoftverrel és szerverrel, akkor a vásárlásnál nagyon fontosak ezek az információk, és lehet, hogy már százezer forint alatt találunk megfelelő megoldást. De ha a marketingosztálynak kellene üzemeltetnie sokféle direkt e-mail promóciós akciót és heti hírlevelet, ám emellett más feladatai is vannak – tehát nem lenne ideje kizárólag ezzel a témával foglalkozni –, akkor lehet, hogy nem a szoftvervásárlás a megoldás, hanem ügynökség vagy direktmarketing-szakcég bevonása külsősként.

Technikai feltételek

Ha a vállalat (vagy kis cég) Linux operációs rendszert használ, akkor ez az információ már leszűkíti a szóba jöhető szoftverek körét. Nagyon fontos, hogy az e-mail lista milyen típusú adatbázisban található, amellyel a programnak együtt kell működnie. Célszerű lenne az informatikai részleget is bevonni a döntés-előkészítési fázisba, amikor a saját céljainkat és igényeinket tervezzük meg. Ők meg fogják mondani, hogy ezek hogyan kivitelezhetők. Az ajánlatkérésnél mindenképpen a cég információs és hálózati adatainak kell szerepelniük. Minél pontosabban írjuk le az igényeinket és a lehetőségeinket, annál jobb lesz az ajánlat. Ne feledjük a különbségeket a PC- és a Mac-felhasználók között, amikor szoftvert keresünk!

Marketing kontra informatika

Ki hozza a vásárlási döntéseket? Ki fogja a szoftvert üzemeltetni? Ha a marketingrészleg, akkor ezt a szolgáltatónál vagy értékesítőnél jelezni kell. Ilyen esetben a felhasználói felületnek egyértelműnek és felhasználóbarátnak kell lennie. Ha az informatikusok fogják üzemeltetni a szoftvert, akkor lehet, hogy egy komplexebb alkalmazást is képesek lesznek vezetni. Ám ez a megoldás szerintem nem célszerű, ha még mindig e-mail *marketingről* beszélünk. Egyébként ezeket a programokat ma már olyannyira leegyszerűsítették, hogy egy átlagos internettudású marketingszakember is képes üzemeltetni. A sikeres e-mail kommunikáció sok tényezőtől függ. Az olyan részletek, mint a célcsoport, a hirdetési formátumok, a text- és HTML-kreatívok vagy a ROI-utóértékelések az átlagos informatikus számára idegenek, és ez így rendjén is van.

Tartalommenedzsment

A kérdés az, hogy ki fogja elkészíteni a kreatívokat (a textet és a HTML-t). Nagyobb vállalatoknál ez az ügynökség feladata. Kisebb cégeknél lehet, hogy az üzemeltető házon belül, saját maga akarja elkészíteni a kreatívot. Ebben az esetben olyan szoftvert kell keresni, amely mind a két formátumot fel tudja építeni, hogy a HTML-részben ne kelljen tanulnunk a HTML-programozást. Ha a nagyvállalat ügynökséggel készítteti el a kreatívokat, akkor tőle függ a rendszer is. Alapvetően kétféle megoldást lehet megkülönböztetni. Mind a kettő képes kezelni mind a text-, mind a HTML-formátumot.

Azonban az első típus a .html részben csak a HTML-kódot képes fogadni, amit előtte egy erre alkalmas szerkesztőben kell megtervezni. A második megoldás a WYSIWYG (What You See Is What You Get) technológiával – hasonlóan a Word-szövegszerkesztéshez – azt a lehetőséget kínálja, hogy ott, helyben tervezzük meg a levelet. Gondolok itt a különböző színekre, betűtípusokra, képekre és designformákra. Ha valaki nem kreatív lélek, akkor ez sajnos nem segít, de némi szövegszerkesztési gyakorlattal és vizuális érzékkel rendelkezők számára ideális és költséghatékony megoldás.

Hosszú távú tervezés

Ha az e-mail marketing nemcsak egy projekt erejéig fog működni, hanem hosszú távú terveink vannak vele, el kell döntenünk, hogy ki milyen feladatokat lát el, és milyen munkáért vállal felelősséget. Ha külsős céget vagy ügynökséget bízunk meg a részfeladattal, akkor ezeket előre meg kellene meghatározni, mert ebből is lehet a szoftver típusával kapcsolatosan konklúziókat levonni.

Tulajdoni jogok

Léteznek olyan szoftverek, amelyeket hiába vásárolunk meg, mégsem használhatjuk kedvünk szerint. Sokszor a licencszerződés – az irodai szoftverekhez hasonlóan – nem engedélyezi, hogy az egyébként megvásárolt programot más gépen vagy szerveren használják. Vannak olyan esetek is, amikor a szoftver felülete és a kiküldött levelek formátuma teljesen cégünk (vagy brandünk) arculatához van igazítva, de mégsem birtokoljuk azt, hanem csak béreljük. Ha megtetszik egy program, azt is nézzük meg, menynyibe kerül, ha nemcsak egy felhasználója/üzemeltetője lesz – abban az esetben, ha ügynökséggel dolgozunk együtt. Egy licenc ára biztos, hogy alacsonyabb, mint kettőé vagy háromé. Hadd említsem meg az ingyenes megoldásokat is (leginkább a GNU szervezet nevéhez kötődnek, például a Mojo Mail – mojo.skazat.com), amelyek elégé korlátozott lehetőségekkel bírnak, de egy hírlevelet ki lehet küldeni ilyen web alapú kiszolgálóval. E szoftverek esetében nem beszélhetünk semmilyen felelősségről vagy támogatásról, mert ezeket nem kereskedelmi célokra fejlesztették ki.

Partnerségek

Mivel a nagyvállalatoknak nagyon fontos, hogy a lista a saját szerverükön legyen, és még nem bizalmatlanok a külső szoftverüzemeltető cégekkel szemben, van egy újfajta szolgáltatás, amelyen az utóbbi időben magam is dolgoztam. A rendszer lényege, hogy mind a szerver, mind a szoftver az ügyfél vállalatán belül található, de nem ő üzemelteti, hanem egy külső tanácsadó, aki csak akkor és csak annyi ideig tartózkodik ott, amíg egy-egy kampány kivitelezése tart. Így az összes adat házon belül marad, a listát nem veszélyezteti az eltulajdonítás. A lista karbantartása is ilyen módon történik; a bizalom teljes, mivel semmilyen machinációra nincs lehetőség. A marketingfelelősnek óriási segítség az ilyesfajta szolgáltatás, és az informatika csak annyira van bevonva a kampányba, amennyire szükséges. Az ügyfélnek így lehetősége van megtenni az „első lépéseket" az e-mail marketingben úgy, hogy közben professzionálisan kezeli a helyzetet. Így akármilyen szoftver használatát könnyen meg lehet tanulni, de a kiválasztás is megfelelő lesz.

Támogatás

A szupport kérdéséről se feledkezzünk meg! Hacsak nem magyar fejlesztésű megoldást választunk, amelynél feltételezhetjük, hogy a cég bármikor elérhető, nagyon figyelmesen informálódjunk a szoftver támogatottságáról. A fejlesztések/újdonságok gyakorisága is sokatmondó, mert feltételezhető, hogy folyamatosan felügyelik a működését, és újabb meg újabb megoldásokat építenek bele. Ha az utolsó újítás óta sok idő telt el (ha egyáltalán volt ilyen), akkor nyugodtan érdeklődjünk a szoftvertbemutató website-on található ajánlóknál, akik releváns információkkal rendelkeznek – hisz ők is használják a programot. Sok esetben a szupport munkaideje nem egyezik a miénkkel, mert általában amerikai vagy ausztrál gyártókról van szó, akik más időzónában élnek. A gyorsaság is fontos szempont, hisz nem mindegy, hogy mikor tudnak válaszokat adni: egy órán belül, amíg a probléma SOS jellegű, vagy csak néhány óra elteltével, illetve másnap, amikor már megoldottuk azt. Hadd említsem meg a nyelvi problémákat is. Ha külföldi szoftvert nézünk, akkor a gyártóval való kapcsolattartáshoz az adott nyelvet legalább valamilyen szinten beszélni kell, hiszen szakkifejezésekről lesz szó.

Tudásmenedzsment

Egy szoftverfejlesztő cégnek nemcsak a program használatáról illene képzést tartania. Ha valakinek, akkor a fejlesztőnek ismernie kell az adott piacot. Egyébként is a tudásmenedzsment többletszolgáltatás, hozzáadott érték is lehetne. Aki ilyen szolgáltatást nyújt, bizalmat ébreszt a potenciális vevőben. Manapság itthon a listatulajdonosok azok, akik a legnagyobb tapasztalattal és tudásbázissal rendelkeznek.



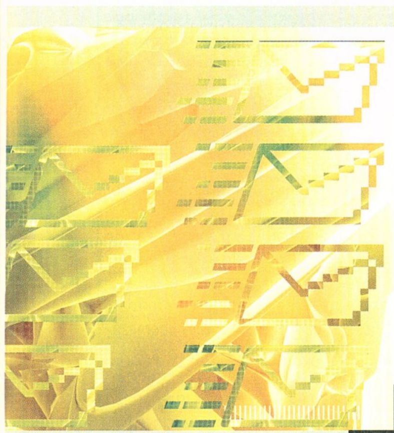
A szoftver rendszere

Hány szerver küldi egyszerre a kampányt, és milyen határidővel? Sokszor előfordul, hogy a küldő szervere „foglalt", és ilyenkor több időre van szükség a kiküldéshez. Ha a szolgáltatónak/szoftverüzemeltetőnek több szervere lenne, ezt a problémát ki lehetne küszöbölni. Milyen back-up szolgáltatásokat nyújtanak? A szoftverben használt listák, e-mail üzenetek és a többi beállítás mentése nem lényegtelen kérdés. Egyrészt archiválási szempontból fontos, másrészt az adatok esetleges „költöztetése" miatt. Saját példám jól tükrözi az előbbieket. Amikor a számítógépparkomat felújítottam (hardver- és szoftverszempontból), akkor a munkák előtt egyetlen kattintással kiválasztottam a Back-up (adatok archiválása) gombot, és a szoftverem elvégezte a többit, azaz a Csoportok, a Beállítások,

a Regisztráció, a Log-file-ok és az Üzenetek mentését. Amikor újratelepítettem a szoftvert, csak be kellett hívni ezt a fájlt, és máris folytathattam a munkát. Ha ezeket a részfeladatokat manuálisan kellett volna elvégezni, bizony nem egy problémával szembesültem volna.

Listák kezelése

Hogyan történik a listák kezelése? A szolgáltató karbantartja és üzemelteti a listát, vagy Önnek kell minden kiküldés előtt importálni? Nem mindegy! A listát karban kell tartani, és ezalatt nemcsak az új fel- és leiratkozókra gondolok. A karbantartás alatt legalább havi gyakorisággal az e-mail címek pontosságát is szükséges ellenőrizni, hisz főleg B2B-listák esetében a menedzserek gyakran váltanak állást, és az e-mail cím onnantól kezdve már nem is létezik. A karbantartást pedig célszerű külsős cégre bízni, amely szakszerűen elvégzi azt.



A fel- és leiratkozás alapvető, nagyon fontos része a szoftver tulajdonságainak. Ha a rossz szoftver miatt elveszítünk egy új felhasználót, akkor potenciális vevőt is veszítünk. Ha pedig a leiratkozásokat a szoftver nem kellő pontossággal kezeli, és valaki a leiratkozás után is kap tőlünk levelet, akkor van egy dühös felhasználónk, aki mindenáron meg akar szabadulni tőlünk. És ez csak két példa a lehetséges esetekből.

Ezenkívül a listák egyesítése, illetve szétválasztása manuálisan nehéz feladat. Ha a szoftver képes ezeket kezelni, akkor megszabadultunk a sziszifuszi munkától.

Fontos az is, hogy milyen perszonalizálási lehetőségeket kínál a szoftver. Hány mezőt lehet perszonalizálni (név, e-mail, cím, cégnév stb.)? Részben CRM-feladat, de kiváló marketingeszköz lehet az ügyfélre szabott üzenet szerkesztése.

Érdemes megvizsgálni, hogy hány további mezőt lehet létrehozni az e-mail címen kívül! Képes-e a szoftver fel- és leiratkozási mezőket létrehozni, vagy saját magunknak kell HTML-ben megszerkesztenünk?

Végül a listák kezelésénél érdemes figyelmet fordítani arra, hogy az adatok importálása/exportálása mennyire egyszerű és felhasználóbarát. Láttam olyan szoftvert, amely valószínűleg sok mindent tudott, de használni csak informatikus segítségével lehetett, ugyanis egyáltalán nem értettem a működési elvét.

Üzenet szerkesztése

Ideális lenne, ha mind a két üzenettípust (HTML és text) egy szoftverből lehetne létrehozni. Ez azt jelenti, hogy a text üzenetmezője mellett található a szerkeszthető HTML-üzenetmező. Hasznos, ha a HTML-kódot nemcsak importálni lehet, hanem szerkeszteni is, a Word szövegszerkesztőhöz hasonlóan. A szerkesztés után jó lenne látni, hogyan néz ki üzenetünk, mielőtt kiküldenénk a listára. Ha nincs ilyen funkció/szolgáltatás, akkor semmiképpen se küldjük azonnal „élesben" a kampánylevelet, hanem teszteljük saját, belső listánkon, ahol ellenőrizhető az eredmény. Különböző megoldások léteznek a fej- és a lábléc előzetes beállítására. Ha az üzenetnek ez a része nem változik, akkor okos megoldás előre megszerkeszteni a fej- és láblécszövegeket.

Riport

A kiküldött e-mail kampány után minden szoftver készít valamilyen riportot. Ez különböző komplexitási szinteken lehetséges, a kiküldött e-mailek és az összes kattintás számától kezdve egészen a bonyolult, felhasználói mélységű elemzésekig. A drága szoftverek keresztkonverziókat és ROI-számításokat is végeznek. Amit mindegyiknek feltétlenül kell tudnia:

- a kiküldött e-mailek száma,
- a sikeresen kiküldött e-mailek száma,
- az összes kinyitott üzenet aránya,
- az egyéni kinyitott üzenetek aránya,
- az összes kattintás a kampányban,
- az egyéni kattintás a kampányban,
- a linkek egyéni teljesítése,
- mindez napokra/órákra lebontva,
- mindez felhasználói szinten is.

Fontos kérdés, hogy ezekhez az információkhoz hogyan tudunk hozzájutni. Online módon vagy csak a kampány után, egyszeri exportálással? Milyen formátumban tudjuk az adatokat exportálni? Van-e lehetőség a visszapattant e-mailek címeinek kezelésére a riportban?

Automatizálás

A kevés idővel rendelkező marketingmenedzserek számára létszükséglet az automatizálási funkció. Kérdés, hogy mi mindent és hogyan lehet automatizálni? Automatizálhatjuk:

- a fel- és leiratkozásokat,
- a kiküldési időzítést,
- a riportfunkciókat (riport e-mailben a küldőnek).

Ha a szoftvert website-adatbázissal lehet összekötni, és a hírlevél az ott megjelent anyagokból áll össze, akkor ez a funkció teljes egészében automatizálja a folyamatokat, már csak az eredményeket kell figyelni.

Tudnunk kell, van-e mód arra, hogy a website-on feliratkozva több e-mail hírlevélből kiválasszunk egyet-egyet, aminek megfelelően a szoftver automatikusan küldi a tartalmakat. Fontos az is, hogy van-e autoresponder funkciója a szoftvernek. A direkt e-mail reklám és hírlevél mellett az automatizált elektronikus üzenetek sokban segíthetik a cég promócióját. Ha a szolgáltató vagy a szoftverfejlesztő jobban megismeri a vállalat igényeit, akkor egész biztosan nem lesz sok félreértés. Ehhez a párbeszéd és a türelem mind a két oldalról létszükséglet. Az e-mail marketinges szoftver kiválasztásánál így törekedni kell arra, hogy minden fontos információ rendelkezésre álljon a döntéshez.

A cikk részlet *Damjanovich Nebojsa:* Online marketing – Alapoktól felsőfokig. 1. rész: E-mail marketing című könyvéből (Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 2003, **www.bagolyvar.hu**). }

Siker és stabilitás

A DT tíz éve a magyar távközlésben

Kerek tíz esztendeje, 1993 decemberétől, vagyis a Matáv privatizációjának kezdetétől van jelen Magyarországon a Deutsche Telekom, Európa legnagyobb távközlési szolgáltatója. Ez az egy évtized vitathatatlan sikert hozott a Matáv és a DT számára, felpezsdítette a magyar gazdaságot, és mindmáig követendőnek tartott példa a térségünkben zajló távközlési privatizációs folyamatokban.



A stabilitás – ez a kulcsa a privatizáció utáni Matáv sikeres működésének. Ezen belül legalább három olyan (egyébiránt egymással szorosan összefüggő) szempont sorolható fel, amely hullámzó részvényárfolyamokkal, kényszerű felvásárlásokkal, tulajdonoscserékkel, iparági bizonytalanságokkal terhelt világunkban egyedivé teszi a legnagyobb hazai távközlési szolgáltató kiegyensúlyozott helyzetét. Érdemes sorra venni ezeket a szempontokat. *Nagy Bálint*, a Matáv kommunikációs igazgatója a német partnerrel eltöltött évtized eredményeit elemezve elsőként azt emelte ki, hogy a Deutsche Telekom a kezdetektől fogva stratégiai fontosságúnak tekintette magyarországi jelenlétét és a Matávban való részesedését. Ezt támasztja alá az is, hogy a másik tulajdonos távozásakor növelte részesedését a vállalatban, továbbá hogy az elmúlt tíz évben egyetlen alkalommal sem merült fel a Matáv eladása. A második fontos elem, hogy – kisebb személyi változásoktól eltekintve – régóta ugyanaz a menedzsment irányítja a vállalat működését. Végül a stabilitás harmadik összetevője, hogy a társaság évekkel ezelőtt lefektetett és azóta csupán az aktualitásokkal gazdagodó stratégia mentén halad előre sikeres útján.

A privatizáció során a DT több mint 1,7 milliárd dollárt invesztált a magyar cégbe, amivel mind a mai napig a legnagyobb külföldi befektető hazánkban. A Matáv privatizációja (a két forduló együttes értéke, az 1,727 milliárd dollár alapján) a közép- és kelet-európai térség addigi legnagyobb tranzakciója volt, s egyben a legnagyobb külföldi beruházás Magyarországon. Azóta mintegy 1500 milliárd forint beruházást hajtott végre a társaság, s idén is mintegy 90 milliárd forintot fordít fejlesztésre és korszerűsítésre. Ezzel a Matáv a hazai cégek között a beruházások értékét tekintve az élen áll.

A Matáv ma a közép- és kelet-európai régió egyik legfejlettebb és legeredményesebb vállalata, nemzetközi színtéren is vonzó piaci szereplő. Korszerű távközlési szolgáltató, amely szinte minden kommunikációs igény kielégítésére képes, kiaknázva a vezetékes–mobil konvergencia és az IP-technológia lehetőségeit is. Vállalati küldetésének megfelelően a Matáv a hazai információs társadalom meghatározó szereplője kíván lenni, megtartva a közép- és kelet-európai régióban kivívott vezető pozícióját.

Bekapcsolt vezetékes vonalaink száma több mint 2,9 millió. A hálózat több mint 87%-a digitalizált, a korszerű ISDN-fővonalak aránya pedig meghaladja a 18%-ot. A széles sávú ADSL-csatlakozások száma októberben elérte a 80 ezret, és gyorsan növekszik. Leányvállalatai további számokkal gazdagítják a sikerszériát. 2003 első félévében a Westel mobiltelefonos ügyfeleinek száma túllépte a 3,5 milliót, az Axelero internet-előfizetőinek száma 173 ezerre, a kábeltévé-előfizetőké pedig 345 ezerre nőtt.

A Matáv a Deutsche Telekom-csoport tagjaként, nemzetközi menedzsment által irányított, multikulturális vállalatként sikerrel hasznosítja a DT-csoporton belüli együttműködést a menedzsmentben, a marketingben, a beszerzési és informatikai tevékenységben. A magyar távközlési piac teljes liberalizációját követően a Matáv még erőteljesebben támaszkodik a Deutsche Telekom szakértelmére, kapacitására és erőforrásaira – hangsúlyozta Nagy Bálint kommunikációs igazgató.

Az évforduló kapcsán érdemes felidézni a privatizáció legfontosabb lépéseit.

1993. december 22-én a Deutsche Telekom és az Ameritech International távközlési vállalatból álló MagyarCom konzorcium 875 millió dollár vételár ellenében a megnövelt alaptőke 30,29%-ának tulajdonosává vált.

A privatizáció második fordulójában, 1995 decemberében a MagyarCom tulajdonrésze 852 millió dollár vételár ellenében 67,36%-ra emelkedett.

1997. november 14-én Budapesten és New Yorkban egyidejűleg megkezdődött a kereskedés a Matáv-részvényekkel. A privatizáció harmadik lépéseként a vállalat részvényeinek 26%-át hozták forgalomba. 1999. május 25. és június 1. között az ÁPV Rt. nyilvános forgalomba hozatal során értékesítette a magyar állam maradék 5,75%-os részvénycsomagját. Ezzel lezárult a privatizációs folyamat. Az állam továbbra is rendelkezik az aranyrészvénnyel, amely bizonyos jogokat biztosít tulajdonosának.

A Deutsche Telekom 2000. július 3-án megvásárolta az SBC (az Ameritech jogutódja) 50%-os részesedését a MagyarComban. A tranzakció eredményeként a DT lett a MagyarCom kizárólagos tulajdonosa, s így jelenleg 59,21%-os tulajdonrésszel rendelkezik a Matávban.

Vírushíradó

{ A novemberi ködös, nyálkás idő nemcsak az influenza-, hanem a Mimail vírusnak is kedvezett: az elmúlt hetekben leginkább ezzel volt tele mindenkinek a levelesládája és a hócipője. A nagy tekintélyű nemzetközi Virus Bulletinben egy magyar szerző, *Szappanos Gábor* elemezte a fertőzési folyamatot, és arra a következtetésre jutott, hogy a féreg vélhetően Zip formátumba tömöríti magát, és valamikor ismét elindul a Mimail-hullám, amelynek résztvevői különféle mutánsok lesznek. Igaza volt...

A hónap során a variánsok szépen fogyasztották az ábécé betűit, az E, F és H után az I, J és K is sorra került, s lehet, hogy a nyomdai átfutás ideje miatt olvasóink ma már ennél is előrébb tartanak. A Prím Online vírusszakértője, *Papp Géza* így írt a friss variánsokról: „Azonnal szembetűnő az I és a J különbözősége. Az az érzésem támadt, hogy a Mimail-K valójában a család H nevű egyedének a folytatása: az eltérés köztük minimális, ellentétben a legutóbbi két egyeddel. Bár az említett kettő rendszertanilag az I-Worm család variánsai közé tartozik – a Spammer vírus jeleit is hordozva –, metamorph kórokozóként definiálható. Hasonlóan metamorphként lehetne megjelölni a K variánst is, amely az I-Worm család jellegzetességei mellett a Denial Of Service család jellegzetességeit mutatja."

Érdemes megnézni a Virushirado.hu napi statisztikáján keresztül a Mimail előretörését. A hónap közepén még a táblázat sereghajtó helyeit foglalták el a különféle variánsok (1. ábra).

A hónap végére viszont – bár a dobogós helyeket ugyanazok bérelték, mint két héttel korábban – már a dobogó közelébe kapaszkodott a Mimail I variánsa (2. ábra). }

1. ábra — 2003. november. 15.

1.	2118	Worm.Win32.Lovesan
2.	1888	Worm.Win32.Ladex
3.	1730	I- Worm.Swen
4.	1312	Worm.Win32.Welchia
5.	1144	I- Worm.Sober
6.	1013	Win32.Parite
7.	949	Trojan.Win32.Filecoder
8.	859	Worm.P2P.Harex.a (aka Genky)
9.	822	I- Worm.FireBurn
10.	756	I- Worm.Klez
11.	739	W orm.P2P.Tanked
12.	712	Trojan.Java.Nocheat
13.	666	Backdoor.Afcore.q
14.	602	I- Worm.Sobig.f
15.	600	Backdoor.IRC.SdBot
16.	593	Alho.676
17.	578	I- Worm.Mimail
18.	531	I- Worm.Mimail.c
19.	530	Worm.P2P.SpyBot
20.	513	I- Worm.Mimail.i

2. ábra — 2003. november. 28.

1.	2390	Worm.Win32.Ladex
2.	1575	Worm.Win32.Lovesan
3.	1258	I-Worm.Swen
4.	1143	I-Worm.Mimail.i
5.	1106	Worm.Win32.Welchia
6.	1058	Trojan.Win32.Filecoder
7.	875	Win32.Parite
8.	872	Worm.P2P.Harex.a (aka Genky)
9.	864	Worm.P2P.Tanked
10.	785	I-Worm.FireBurn
11.	681	Worm.P2P.Gotorm
12.	610	I-Worm.Klez
13.	566	Worm.P2P.SpyBot
14.	525	Trojan.Java.Nocheat
15.	501	Trojan.Java.ClassLoader
16.	459	VirTool.Win32.Heavean
17.	420	TrojanClicker.Win32.QHost
18.	410	I-Worm.Sober
19.	397	I-Worm.Sobig.f
20.	381	Backdoor.IRC.SdBot

A statisztika a Kaspersky Lab adataiból készült.

Nyomtatóbarát verzió

Weblapot ritkán nyomtat örömében az ember, de néha muszáj. Némely előzékeny website külön gombot helyez el az oldalán Nyomtatóbarát verzió (Printer Friendly) felirattal, ami mély hálával szokta eltölteni a környezetvédőket és a printerfestéket saját pénzen vásárló webpolgárokat.

SZENDI GÁBOR

Sok ember még mindig jobban szereti a papírra írott szöveget olvasni, mint meredt nyakkal a képernyőt bámulni. Ez persze ellentétes a fejlődéssel, amely a papír nélküli irodát tűzte ki célul. De egy paksamétában könnyebb visszalapozni, és emlékeztetőül újra átfutni a már elolvasott részt, továbbá alá lehet húzni a sorokat, és széljegyzeteket írhatunk a szöveg mellé. Ezt ma egy weboldallal nem tehetjük meg, hacsak a monitort nem akarjuk filctollal összefirkálni.
A webfejlesztők is emberek, ezért a Javascript egy idő után megkapta a nagy lehetőséget, hogy képesé váljon a nyomtatásra. Ebből persze lettek kalamajkák, mert az oldalak lelógtak a papírról, a folyamatos nyomtatás során kettévágódtak a weblapon összetartozó tartalmak – képek, táblázatok, sorok –, és a keretes oldalakon még a gombsor is a papírra került.
Ezért az újabb és újabb böngészőverziókban (itt most az Internet Explorerre koncentrálunk) sok olyan lehetőséget fejlesztettek ki, amellyel nyomtatóbarátabbá tehetjük oldalainkat. Ugyanakkor a különféle kézikönyvek mostohán kezelik a témát, leggyakrabban csupán megadják a **window.print()** utasítást, azután boldoguljon mindenki, ahogy tud. Itt most titkos ambícióm egy hézagpótló mű alkotása.

Window.print()

Kezdjük ott, hogy az **IE4** nem is ismeri ezt a Javascript-utasítást. Ha tehát készítünk egy oldalt, amelybe belehelyezzük a

```
<A HREF="#" onClick="window.print()">Oldal
nyomtatása</A>
```

linket, nem történik semmi, ami nemhogy „printer friendly" volna, hanem abszolút barátságtalan eseménynek minősülhet a webpolgár számára.

Erre megoldást találunk például a **www.webreference.com**-on vagy *Danny Goodman* vastag, ám talányosan szűkszavú **Javascript Bible**-jében. A megoldás lényege, hogy mankót dugunk az **IE4** hóna alá. Vagyis figyeljük, hogy képes-e az adott böngésző kezelni a **window.print** utasítást, és ha nem (feltehetőleg **IE4**-be botlottunk), akkor egy **ActiveX**-objektumot csempészünk a nyomtatandó oldalba. A **Netscape**-pel nem lesz gondunk, mert az a 4-es verziótól tud Javascriptből nyomtatni, ez tehát nem okozhat hibát. A világ összes egyéb böngészőjére pedig nem tudunk felkészülni – ez vonatkozik minden későbbi gondolatfoszlányra is. Persze senkit nem akarok lebeszélni a böngésződetektálás fáradságos, de örömteli foglalatosságáról.

Tehát az oldal **<Head></Head>** részébe helyezzük el a nyomtatást végző **scriptet** és azt a **vbscriptet**, amely **IE4** esetén elgördíti a nyomtatás útjában álló akadályokat.

```
<SCRIPT LANGUAGE="JavaScript">
function nyomtat() {
 if (window.print) {window.print()} else
  {vbPrintPage()};
}
</SCRIPT>

<OBJECT ID="WB" WIDTH="0" HEIGHT="0"
CLASSID="clsid:8856F961-340A-11D0-A96B-
00C04FD705A2"></OBJECT>

<SCRIPT LANGUAGE="VBScript">
Sub window_onunload
On Error Resume Next
Set WB = nothing
End Sub
Sub vbPrintPage
OLECMDID_PRINT = 6
OLECMDEXECOPT_DONTPROMPTUSER = 2
OLECMDEXECOPT_PROMPTUSER = 1
On Error Resume Next
WB.ExecWB OLECMDID_PRINT,
OLECMDEXECOPT_DONTPROMPTUSER
End Sub
</SCRIPT>
```

Az oldal megfelelő helyére odabiggyesztünk egy

```
<A HREF="#" onClick="nyomtat()">Oldal nyomtatása</A>
```

linket. A scriptben objektumlekérdezéssel (**if (window.print)...**) ellenőrizzük, hogy a böngésző felkészült-e a nyomtatásra, s ha nem, átadjuk a terepet az **ActiveX**-objektumnak (**<OBJECT...**) és az azt használó Visual Basic-

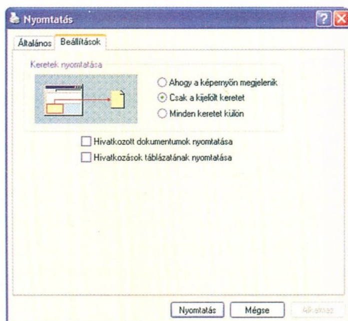
scriptnek. Ez egyébként működik minden későbbi IE-verzióban is.

Nyomtatni tehát már tudunk. Ám a túlélés után szoktak jönni az életminőségi kérdések: mit és hogyan befolyásolhatunk a nyomtatás során?

Keretek

Ha keretekből (**frame-ekből**) épül fel az ablakunk, nyomtatáskor támad egy kis gond. A keretek sokszor nem is látszanak, hanem ügyesen homogén oldal látszatát keltik, de azért technikailag szükségünk lehet rájuk. Ez egyéni rögeszme kérdése. De ha szeretnénk elhelyezni egy **Print** gombot vagy linket, akkor azt melyik keretbe tegyük, és mit fog kinyomtatni? Az összes keretben lévő dokumentumot vagy valamelyik keretet?

Ha az Internet Explorer esetében a **Fájl/Nyomtatás...** (**File/Print...**) menüpontot választjuk, a beugró ablakban sok egyéb mellett azt is beállíthatjuk, hogy úgy akarjuk-e nyomtatni az oldalt, ahogy az látszik, vagy a kijelölt keretet, vagy mindegyiket külön. Persze ha a webpolgárra akarjuk bízni a printelés menedzselését, akkor ez a cikk fölösleges. De a webpolgár máris bajban lesz, ha az alábbi ablakban azt jelöli meg, hogy a **kiválasztott keret** nyomtatását kéri.



Mert melyik a kijelölt keret? Vállalkozó kedvűek ilyenkor nyomtatásba kezdenek, és mondjuk megkapják az összes navigálógombot, csak épp az oldaltartalmat nem. A megoldás többféle lehet. Egyrészt sok site-on azt látjuk, hogy van készenlétben egy **Printer Friendly** oldal, és amikor a webpolgár rákattint az ezt igénylő linkre vagy gombra, bejön egy ciráda- és bannermentes oldal. Ez rendes dolog, de azért fáradságos előmunkálatokat és sok tárhelyet igényel. Okosabb dolog generálni azt az oldalt – mindjárt leülünk, és ezt részletesen megtárgyaljuk –, de miért ne az egyszerűbb megoldással kezdjük?

Vegyünk egy kétkeretes oldalt, mondjuk a bal oldali a navigálórész a linkekkel és a gombokkal, a jobb oldali meg a tartalom.

A keretleíró oldal a következő formában létezik site-unkon:

```
<Html>
<Head>
<Title>Napóleon szerelmi élete</Title>
</Head>
<Frameset COLS="25%,75%" print="yes">
        <Frame name="navigalo" src="gombok.htm">
        <Frame name="napoleon"
src="szaftos_reszletek.htm">
</Frameset>
</Html>
```

Ha a **gombok.htm**-ből akarjuk kinyomtatni a **szaftos_reszletek.htm**-et, akkor elhelyezünk benne egy gombot:

"Szaftos részletek" nyomtatása

A kódja:

```
<INPUT TYPE="button" name="print_szaft"
value='"Szaftos részletek" nyomtatása'
onClick="parent.napoleon.focus();parent.napoleon.print()"
>
</FORM>
```

Vagyis először a **parent.napoleon.focus()** utasítással átadjuk a fókuszt a jobb oldali keretnek (ettől persze azon semmi különös nem fog látszani), majd kiadjuk a keretre vonatkozó **print** utasítást. Ekkor a beugró nyomtatóablakban a webpolgárnak semmit nem kell állítani, csak megnyomni a **Nyomtat** gombot.

Ha a **szaftos_reszletek.htm**-ben akarjuk elhelyezni a fenti gombot, akkor egy kis génmanipulációra van szükség: az **onClick** után egyszerűen az áll majd, hogy „**window.print()**". Ha az **IE4**-et is figyelembe vesszük, akkor a fenti, mankósított változatot kell betennünk. Itt a fókusszal, vagyis a keretkiválasztással nem lehet baj, mert ha ebben a keretben rákattintunk valamire, akkor ez kapja meg a fókuszt.

És ha a Nyomtatás ablak beállításainál a „**Minden keret külön**" opciót szeretnénk Javascriptből megjelölni? Ebben az esetben a gombot más kóddal kell felszerelni:

Minden keret nyomtatása

Ennek kódja, bármelyik keretben legyen is:

```
<FORM>
<INPUT TYPE="button" NAME="printWhole" VALUE="Print
Entire Frameset" onClick="top.window.focus();
top.window.print()">
</FORM>
```

Hatására az egész ablak kapja meg a fókuszt, és szépen egyenként kinyomtatja a kereteket.

Ha pedig azt szeretnénk, hogy az „**Ahogy a képernyőn megjelenik**" (As Laid Out On Screen) opciót válasszuk Javascriptből – azt inkább ne szeressük! Úgy tűnik, nincs rá javascriptes megoldás, csak az, hogy a webpolgár beállítja magának. (Ezt állítja a Microsoft is a support.microsoft.com/default.aspx?scid=kb;en-us;273108 oldalán). De ha felocsúdtunk első rémületünkből, meg kell mondanom, hogy azért mégiscsak van megoldás.

Nyomtatóbarát oldal generálása

Mivel Javascriptből legfeljebb a kiválasztott (selected) frame-et tudjuk kiprintelni, készítsünk egy oldalt, amelyben az egész nyomtatandó frame-es oldalunk – a **keretek.htm** – már csak egy **<iframe>** forrása. Olyan ez, mint amikor egy nagyobb dobozba beleteszünk egy kisebbet, amelyben már eleve vannak dobozok.

A Nyomtatás gomb kódja, bármelyik eredeti keretben legyen is, a következő:

```
<FORM>
<INPUT TYPE="button" name="print_szaft" width=200
value="'Szaftos részletek" nyomtatása'
onClick="top.location.href='print_version.htm'"><P>
</FORM>
```

Vagyis a gombra klikkelve a **keretek.htm** helyett a **print_version.htm** töltődik be az ablakba, amely a következőképpen néz ki:

```
<html><head></head>
<body onLoad="window.print()"><iframe
src="keretek.htm" frameborder=0 marginwidth=0px
marginheight=0px width=800 height=2000></iframe>
</body></html>
```

Itt látható az **<iframe>** (lásd az Internet Kalauz 2003. január–februári számát), és beletöltve a **keretek.htm**. Ahogy az oldal megnyílik, az **onLoad** esemény feldobja a nyomtatási ablakot, és a webpolgár bízhat benne, hogy úgy fog működni, mintha azt állította volna be, hogy „**Ahogy a képernyőn megjelenik**". Ezt tehát némi fáradsággal megint megoldottuk, de néhány dolgot érdemes szem előtt tartani.

Egyrészt ha a webpolgár önkezűleg állítja be a **File/Nyomtatás...** menüpontban az „**Ahogy...**" kezdetű igényt, az IE csak egy oldalt nyomtat ki. Imént vázolt megoldásunk természetesen nem képes csodákra: többet nem lehet kihozni az IE-ből, mint ami benne van, tehát a mi megoldásunkban is egy oldal nyomtatódik ki. Ezt tehát csak akkor érdemes használni, ha van értelme mindössze annyit nyomtatni, amennyi látszik (illetve amennyi ráfér egy oldalra). Az IE nyomtatási képességeivel akadnak egyéb gondok is, amelyeken a Microsoft website-ja szerint folyamatosan dolgoznak. Például ha egymásba ágyazott táblázatokról van szó, baj lehet printeléskor, ha nincs mindkét táblázatnak megadva a magassága; ilyenkor csak egy oldalt nyomtat ki az IE. Ha a keretben egy **PDF**-fájl jelenik meg, azt sem lehet kinyomtatni az „**Ahogy...**" beállítással. Ugyanez a helyzet, ha **Word**-dokumentum van valamelyik keretben: helyette üres oldalt kapunk. Ezekben az esetekben csakis a „**Kiválasztott keret**" nyomtatási opció segít, amelynek javascriptes megoldását fentebb taglaltuk.

Még annál is „printer friendlybb"

A weblapok nyomtatásánál a fölösleges, festékzabáló cirádák kiiktatása az igazi gond, és ezzel érkeztünk el a **printerbarát** kifejezés lényegéhez. Persze minden webmester szép oldalt akar, ezért az mindenféle képekkel, bannerekkel, díszekkel, keretekkel, gombokkal, navigációs linkekkel van telezsúfolva. De a webpolgár csak azt a rövid kis cikket szeretné kinyomtatni, a többi legtöbbször lényegtelen számára, nem tartozik a szöveghez. Más szempontból persze mindez nem lényegtelen, sőt ez a lényeg, mert a website abból él, hogy a szöveggel odacsalt látogató esetleg ráklikkel a reklámcsíkra. Vagy ráklikkel, vagy nem klikkel rá, de kinyomtatni biztosan nem akarja.

Az egyik megoldás, ha felveszünk magunk mellé öt embert, és minden oldalunknak elkészítjük banner-, kép- és gombmentes változatát. A másik megoldás, hogy már a weblap építése közben megfontoljuk, minek a nyomtatásától szeretnénk majd megóvni webpolgárainkat.

Vegyünk egy példát, a BBC egyik sportoldalát! Nekik persze megvannak az embereik arra, hogy printerbarát oldalakat gyártsanak, úgyhogy nem is nekik akarunk segíteni. De látható az oldalon, hogy mennyi a fölösleges cucc, két-három normál oldalnyi festék menne rá, hogy kinyomtassuk.



Amit printeléskor nem szeretnénk a nyomtatóra küldeni, ahhoz hozzárendeljük a **class="lathato"** stílusleírást. Ezt gya-

korlatilag bármilyen HTML-elembe beírhatjuk, amely tartalmaz képet vagy szöveget. Például **<table border=0 class="lathato">, <p align="justify" class="lathato">, <img src="akarmi.jpg class="lathato">** és így tovább.

Most játsszunk el a gondolattal, hogy mi lenne, ha a következő stílusleírásunk felelne meg a **„látható"** osztályelemnek.

```
<style>
.lathato {display:none }
</style>
```

Akkor bizony az oldalon mindaz nem volna látható, sőt helyet sem foglalna, amely **HTML**-tagben ez szerepelne!

Azt kellene tehát elérnünk, hogy a nyomtatás előtt – vagy még elegánsabban: a nyomtatás pillanatában – a nem kívánatos elemek tűnjenek el, majd rögtön térjenek is vissza, mintha mi sem történt volna.

Ezt az **IE5** óta két remek esemény teszi lehetővé: az **onBeforePrint** és az **onAfterPrint**. Az **onBeforePrint** akkor működik, amikor éppen megnyomjuk a Nyomtatás gombot a panelen, függetlenül attól, hogy a webpolgár a mi kis gombocskánkra kattintott-e, vagy a **File/Nyomtatás...** menüpontból indított-e támadást nyomtatója ellen. Az **onAfterPrint** működésének megfejtésére ezek után nem írunk ki pályázatot, mert elég világos, hogy az oldal nyomtatóra való elküldése után fog aktiválódni.

A BBC fenti oldalának **„Printable version"** linkjéhez hozzárendeljük barátunkat, az **onClick="window.print()"** utasítást. Az oldalba a **<Body>** alá betesszük a következő eseményfigyelőt, amely ettől kezdve a printerutasításon tartja a szemét:

```
<script>
function printerbarat(){
var newStyle = document.createStyleSheet()
        newStyle.addRule('.lathato', 'display:none')
}
window.onBeforePrint=printerbarat
</script>
```

A **printerbarat** függvény érzékeli, hogy elérkezik a nyomtatás pillanata, és akkor létrehoz egy új stílust, amelynek „**lathato**" lesz a szelektora, és **display:none** az értéke. Ekkor minden elem, amelybe előrelátóan már évekkel ezelőtt betettük a **class="lathato"** stílust, kámforrá válik, mintha soha ott sem lett volna. Ami megmarad, a hasznos szöveg, elterpeszkedik a felszabaduló helyen.

Ekkor ez a lecsupaszított oldal elsuhan a nyomtató irányába. De ebben a pillanatban a **<Body>** tagbe épített ügynökünk mindent visszaállít, és az oldal ismét teljes pompájában látható.

```
<BODY text=#000000 bgColor=#ffffff onAfterPrint="var
newStyle = document.createStyleSheet()
newStyle.addRule('.lathato', 'display:inline')">
```

Azt a modortalanságot követjük itt el, hogy az egyszer már definiált „**lathato**" stílust az **onAfterPrint** újradefiniálja, csak most már tényleg láthatóvá téve azt, ami átmenetileg eltűnt.

Ami kinyomtatódik, az most így néz ki:

Australia 33-16 Scotland

Defending champions Australia shrugged off a poor first-half performance to book their place in the semi-finals.

When the teams turned round level at 9-9 it looked as though the lacklustre Wallabies were going to be pushed all the way by a revitalised Scotland.

However, Australia raised their game after the break and once Stirling Mortlock cruised over six minutes into the half there was only going to be one winner.

MATCH SUMMARY
Australia 33
Tries: Mortlock, Gregan, Lyons
Cons: Flatley (3)
Pens: Flatley (4)
Scotland 16
Tries: Russell
Cons: Paterson
Pens: Paterson (2)
Drop goals: Paterson
As it happened
Match photos
Match stats
Anxious wait for injured Giteau

Captain George Gregan and David Lyons added further tries for the Wallabies, who will now play bitter rivals New Zealand for a place in the World Cup final.

From the outset Australia were determined to get the ball wide and use their dangerous strike runners on the wings.

Lote Tuqiri looked especially threatening with the ball in hand but he was not seeing as much of it as he would have liked because the Australians were struggling to secure decent possession.

The Scots were disrupting them at the scrum and the lineout and Australia looked most threatening when they turned over Scottish ball.

"We're disappointed but we've got to get on with it"

Mondhatni, a saját anyja sem ismerne rá.

Printerbarátságtalan háttér

Egy temetkezési vállalatnak jól áll a fekete háttér, de a temetkezési tételek árlistájának nyomtatásánál esetleg többször kell patront cserélni a nyomtatóban. A fekete hátteret persze nem elég eltüntetni, mert ami fekete alapon jól olvasható, az fehér háttéren nem, tehát a betűszínt is módosítani kell.

Printerbarát változat

Üdvözöljük és üdvözüljön meg termékeink álta is!

Modern szabású szemfedőink és halotti lepleink közül választhat mielőtt végkép távozna közülünk, vagy rábízhatja rokonaira is a választást. Termékeinkre örökös garanciát vállalunk, de exhumált termékeket becserélni nem tudunk. Termékeinket

A sárga színt a **.szoveg** nevű szelektorhoz rendelt stílusleírással adtuk meg:

```
<style>
.szoveg {font-size:20px; color:yellow; font-family: Ariel;}
        </style>
```

Egy Printerbarát felirathoz vagy gombhoz rendelt linkbe a következő utasításokat tesszük be:

```
<a href="#"
onClick="document.body.style.backgroundColor='white';
newStyle = document.createStyleSheet()
newStyle.addRule('.szoveg',
'color:black');window.print()">Printerbarát változat</a>
```

Ezzel felülírtuk a betűknek és az oldal hátterének a színét, s máris nyomtatható – alkalmazva persze a nyomtatással kapcsolatos két eseményfigyelőt is, a megadott módon. }

Printerbarát változat

Üdvözöljük és üdvözüljön meg termékeink álta is!

Modern szabású szemfedőink és halotti lepleink közül választhat mielőtt végkép távozna közülünk, vagy rábízhatja rokonaira is a választást. Termékeinkre örökös garanciát vállalunk, de exhumált termékeket becserélni nem tudunk. Termékeinket

Aki B-t mond, mondjon A-t is...

Terjed a Westel-WLAN

Miután a Westel egy éve a Ferihegy 2B terminálon Magyarországon elsőként elindította kísérleti WLAN-szolgáltatását, a sikeres tesztidőszakot követően azt decembertől kereskedelmi üzembe helyezi. Az elsősorban üzleti felhasználók számára bevezetett, nagy sebességű vezeték nélküli internet-hozzáférést kínáló szolgáltatás a Budapest Airport Rt. közreműködésével a Ferihegy 2B mellett már a Ferihegy 2A terminálon is elérhető. (A WLAN ezen túlmenően működik a Westel valamennyi üzletében is, a közeljövőben pedig következnek a bevásárlóközpontok, valamint a nagy forgalmú helyek.)

{ A WLAN (Wireless Local Area Network) olyan vezeték nélküli hozzáférési technológia, amely laptopok, kéziszámítógépek, illetve arra alkalmas mobiltelefonok használói számára nagy sebességű kapcsolatot biztosít a világháló, az elektronikus levelezés vagy a vállalati intranetoldalak eléréséhez.

A WLAN az IEEE 802.11b szabványra épül, amely 11 Mbps sebességű csatlakozási felületet nyújt a mobileszközök számára. Az IEEE 802.11b az Institute of Electrical and Electronic Engineers (IEEE) által kibocsátott műszaki specifikáció, amely a szabadon felhasználható 2,4 GHz-es, 11 Mbps sebességű, Direct Sequence Spread Spectrum (DSSS) technológiát használó Wireless Local Area Network (WLAN) hálózatokat írja le. Biztosítja a vezeték nélküli hálózati Ethernet-eszközök kompatibilitását is, más szóval „beszélik egymás nyelvét". A szabvány alapján a WECA (Wireless Ethernet Compatibility Alliance) által minősített WLAN-eszközök megkapják a Wi-Fi (Wireless Fidelity) címkét, amellyel tanúsítják, hogy eleget tesznek a szabványban előírtaknak. Jelenleg 75 gyártó több mint 300 terméke viseli magán ezt a megkülönböztető jelzést.

Az IEEE 802.11b-eszközök a szabadon felhasználható 2,4 GHz-es frekvenciasávot használják a kommunikációra, azon belül pedig maximálisan 14 csatornát foglalhatnak el. Ez azért fontos, mert országonként, illetve régiónként eltérő számú csatornát vehetnek igénybe. Magyarországon az ETSI-nek megfelelően az 1-től 13-ig terjedő csatornák használatosak.

Az, hogy a ferihegyi 2B és 2A terminálon lehet használni a Wi-Fi eszközöket, azt jelenti, hogy a területen kellő sűrűséggel található úgynevezett hozzáférési pont (Access Point). Az Access Point kapcsolódik a vezetékes hálózathoz, és engedélyezi az adatok küldését, illetve fogadását a vezeték nélküli kliensek és a vezetékes hálózat között. Minden egyes hozzáférési pont növeli a teljes rendszer kapacitását és hatósugarát. A felhasználók szabadon mozoghatnak (roaming) a pontok között anélkül, hogy megszakadna a kapcsolat a hálózattal, hasonlóan a celluláris telefonokhoz. Az Access Point a hálózati elemek tekintetében a hubbal egyenértékű, amelynek egyik portja a vezetékes hálózathoz csatlakozik, míg vezeték nélküli interfészén a felhasználók felé nyújt kapcsolódási pontot.

A rádiófrekvenciás (RF) hatósugár függ a belső tér kialakításától, a WLAN-termék belső antennájának karakterisztikájától, a hálózati elem adóteljesítményétől, a felhasználó eszközének érzékenységétől és a jel terjedési útjától. Az épületekben található tárgyak, valamint az emberek mozgása hatással van a jel terjedésére, ezért a hatósugár és a lefedési terület minden rendszer esetében egyedi. A vezeték nélküli WLAN-rendszerek a rádiófrekvenciát használják, mert az áthatol a falakon és egyéb felületeken is. Tipikus hatósugara ellipszoid, és a távolság növekedésével arányosan csökken az átviteli sebesség. Nyitott térben a WLAN-rendszerek hatótávolsága legfeljebb 160 méter lehet, a korlátozott jelteljesítmény miatt. A lefedési terület kiterjeszthető újabb Access Pointok telepítésével.

A WLAN hatósugara épületen belül a beltér kialakításától függően néhányszor 10 métertől akár több 100 méterig terjedhet, a hozzáférési sebesség a távolság és a térerő függvényében elméletileg 1, 2, 5,5 vagy maximálisan 11 Mbps lehet.

A WLAN felhasználói a gyakorlati alkalmazás során a vezetékes hálózathoz hasonló hozzáférési sebességet tapasztalhatnak. A WLAN átviteli sebessége függ a hálózat topológiájától, terheltségétől, az Access Pointtól való távolságtól stb. Az alábbi táblázat mutatja a távolság és a sebesség közötti összefüggést.

Átviteli sebesség		*Hatósugár*		
Elméleti (Mbps)	**Gyakorlati** (Mbps)	**Szabad tér** (m)	**Félig nyitott** (m)	**Zárt környezet** (m)
11,0	5-6,5	160	50	25
5,5	3,4	270	70	35
2,0	1,6	400	90	40
1,0	0,8	550	115	50

A WLAN-t a tervek szerint számos forgalmas ponton (pl. bevásárló- és konferenciaközpontokban) is elérhetővé teszi a legnagyobb mobilszolgáltató, figyelembe véve a felhasználók igényeit, akik a szolgáltatás keretében WLAN-kártyával, laptop, PDA vagy smartphone segítségével nagy sebességgel, akár várakozás, akár utazás közben hozzáférhetnek az internethez, e-mailjeikhez vagy a vállalati intranethez. A WLAN-szolgáltatást a Westel-ügyfelek belépési és havidíj nélkül, 15 perces egységekben történő számlázás mellett vehetik igénybe. Az ár adatmennyiségre lefordítva azt jelenti, hogy 1 forintért akár 100 kilobájtnyi tartalmat is letölthetnek. }

HAON-születésnap

Novemberben ünnepelte fennállásának harmadik évfordulóját a legnagyobb regionális hírportál, a Hajdú Online

„Az online kifejezést a legtalálóbban élő újságként fordíthatjuk le magyarra" – mondta *dr. Csepeli György*, az Informatikai és Hírközlési Minisztérium politikai államtitkára az évforduló alkalmából megrendezett debreceni sajtótájékoztatón. „Élő, hiszen folyamatosan megújul, s szoros kapcsolatban áll az élettel" – hangsúlyozta az államtitkár.

„Három évvel ezelőtt indította útjára az Inform Média Kft. – »testvéreivel«, a Szabolcs és a Borsod Online-nal együtt – a Hajdú Online-t, amely hihetetlen fejlődésen ment keresztül az utóbbi esztendőkben. Bizonyítják ezt az adatok is: a múlt hónapban 6,5 millió oldalletöltést és csaknem 250 ezer látogatást számlált. Az előbbi szám meghatszorozódott, az utóbbi pedig megduplázódott 2001 vége óta. Egyetlen helyi portál sem mutatott fel Magyarországon ekkora fejlődést" – számolt be az impozáns eredményekről *Dunder Krisztián* főszerkesztő.









A HAON három részből áll: egyrészt híreket kínál, másrészt szolgáltatásokról informálódhat az érdeklődő, illetve fontos szerepet kap a szórakoztatás is. Lokális portálként sajátos arculattal és tartalommal rendelkezik – különösen sikeresek a bulifotók és a helyi lányokat bemutató oldalak. A website egyszerre szeretne informatív, hasznos és szórakoztató lenni. Munkatársainak célja, hogy a Hajdú Online a megye vezető internetes tartalomszolgáltatójává váljon. Ennek érdekében a helyi aktualitásokra, a frissességre, valamint a képi megjelenítésre helyezik a hangsúlyt.



internetezzen hónapokon át 0 forintért!

fix havidíj ■ telefonköltség nélkül ■ szupergyors letöltés

Mostantól 2004. január 31-ig ingyen száguldozhat a szélessávú interneten és bekötési díj nélkül csatlakozhat a világhálóra.

Az akció további részleteiről felvilágosítást telefonon, ügyfélszolgálati irodáinkban, üzletkötőinknél, viszonteladói boltokban és honlapunkon kaphat.

***2003. december 31-ig történő megrendelés esetén.**

www.chello.hu ✆ 06-40-333-872

chello™
szüntelen szórakozás

szélessávú internet UPC kábelen